
ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ (THEORY AND METHODOLOGY)

*Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 21 (350).
Экономика. Вып. 47. С. 8–14.*

УДК 334.021

ББК 65.05

ПРИРОДА И ПРОТИВОРЕЧИЯ УСПЕШНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В. И. Бархатов

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

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

Представлено авторское видение проблемы успешности среднего и малого бизнеса, показана природа этого явления и сопряженные с его современной актуализацией противоречия. Основное внимание сосредоточено на проблеме прав и отношений собственности, а также соотношении субъективного и объективного в генезисе и развитии успешности. Показано, что в основе неуспешности среднего и малого бизнеса в России лежит отчуждение его субъектов — предпринимателей — от собственности во всех ее проявлениях: как владения, как пользования и как распоряжения.

Ключевые слова: *малый и средний бизнес, успешность бизнеса, отчуждение, предприниматель.*

Модернизация и переход на качественно новые параметры развития российской экономики 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. В результате удовлетворяются как общественные, так и личные потребности человека

Проблема успешности бизнеса рассматривалась в работах Т. В. и Е. Т. Конюховых [4], Т. П. Березовской [5]. Категория успешности для случая более общих систем подробно проанализирована С. С. Сулакшиным [6].

Вопрос успешности личности подробно изучается в работах философского и психологического направления В. С. Атюниной [1], В. К. Шаповалова [2], Д. А. Китовой и Б. Н. Дышекова [3].

Ранее было дано определение успешности как бытийной способности, проявляющейся в сохранении себя неограниченно долгое время [7]. Для малого и среднего бизнеса это означает одновременно и способность к росту, и способность приносить доход. Вместе с тем на уровне теоретического обобщения проблема успешности не может сводиться к показателям и должна исследоваться на более высоком уровне, с выявлением противоречий и внутренних механизмов, ей присущих.

Также при рассмотрении проблемы успешности необходимо было учитывать особенности российской экономики, что отмечается в работах С. Г. Кирдиной, А. А. Рубинштейна и И. В. Толмачева [9], Р. М. Нуреева [10], А. В. Бузгалина и А. И. Колганова [11; 12; 13].

Сегодня назрела потребность снятия противоречий, возникших в 1990-е гг., когда определенная часть общества в связи с начавшейся приватизацией государственной собственности, изменением форм присвоения утратила ориентиры в производственных отношениях. У многих субъектов хозяйствования была утрачена мотивация к реализации своих экономических интересов. Возникновение частной собственности в условиях разгосударствления и приватизации породило экономический интерес у небольшой доли занятого в промышленности и торговле населения России, так как подавляющая часть мало что выиграла от происходивших процессов. Большинство субъектов не могли добиться успеха в новых условиях хозяйствования, что непосредственно влияло на их экономическую активность: для одних создавало стимулы к гиперактивности предпринимательского типа, резкой смене профессии и стиля жизни, но многие впали в оцепенение и были пассивными наблюдателями в процессе постепенного снижения уровня своей жизни. Большая часть населения была постепен-

но выведена из отношений собственности, связи между субъектами и объектами собственности выстраивались заново — уже на капиталистический манер. Если в условиях социалистической системы производства такая связь была характерна для большинства индивидов, занятых в производственном процессе, и номинально она была у всех одинаковой, то успешность оценивалась вне связи с отношением субъекта к средствам производства. Успешность часто сводилась к месту, занимаемому на иерархической лестнице.

Переход к преимущественно частной собственности на средства производства резко изменил представления об успешности человека, особенно в сфере материального производства. Присвоение как основное экономическое отношение индивидов совершило переход в свою диалектическую противоположность — отчуждение. Рост отчуждения не мог не сказаться на результатах производства, на развитии личности и ее восприятии окружающего мира, а также своего места в социально-экономической системе. В правовом комплексе отношений собственности для основной массы населения выпали такие отношения, как владение, распоряжение, пользование; осталось же ограниченное потребление ресурсов для своего воспроизводства, что также не позволяло осознавать индивиду себя успешным в экономической жизни. В этот период произошла маргинализация населения. До сих пор основной проблемой вовлечения индивидов в малый и средний бизнес, создания предпосылок их успешности в бизнесе является то, что не удается отыскать и перейти на новую парадигму в отношениях собственности, преобладающими остаются отношения субъекта (правообладателя в самом широком смысле) к объектам собственности, тогда как успешность связана с переходом к субъект-субъектным отношениям, где доминирует не человек, а личность.

Исследуя проблему успешности индивида, нельзя не затронуть глубинную сущность российского человека и его менталитета. Структура собственности, которая была бы адекватна представлениям большинства населения, не сформировалась до сих пор. Возникновение новых собственников наталкивается на множество административных, корпоративных, финансовых барьеров. Их (новых собственников) реальная экономическая власть, способность влиять на ход хозяйственной жизни ограничены. Возникли отношения «хозяин — наемный работник», где от последнего мало что зависит. Границы рас-

пространения малого и среднего бизнеса определяются, опять же, господствующей элитой. Современное возрастание финансовых проблем, связанное с перманентной трансформацией кризисных явлений, сводит к минимуму развитие малого и среднего бизнеса вплоть до отказа от него.

Кроме того, экономические реформы так и не оказались адекватны психологии субъектов российского малого и среднего бизнеса. Его развитие связано с нарастанием энтропии, что противоречит интересам государства. С другой стороны, малый и средний бизнес используется крупным бизнесом как своего рода «буфер», который амортизирует негативные явления, кризисы неплатежей, сокращение совокупного спроса и т. п. В то же время экономический рост, как показывает историческая практика, связан с вовлечением в хозяйственные отношения определенной, значительной массы людей, часть которых имеют установку на создание своего малого бизнеса или развития малого бизнеса до масштабов среднего. По этой причине важнейшим фактором успешности предприятий малого и среднего бизнеса в экономике является развитие, упорядочивание, позитивная трансформация структуры частной собственности, сопровождающаяся изменением и отношений собственности. В этих отношениях должна возрасти роль человеческого фактора. Экономический рост зависит не только от олигархических структур и их программ развития, но и от критической массы предпринимательно настроенных индивидов, не ощущающих давления ни власти, ни крупного бизнеса.

Успешное ведение малого и среднего бизнеса, поддержанное соответствующей институциональной структурой, приводит к образованию «полюсов роста», формированию своеобразных интеллектуальных и предпринимательских «котлов», в которых человеческие способности приобретают свойства осуществления процесса материального производства в новых условиях, связанных с постоянно возникающими рисками и неопределенностью [14], а также непрерывным «созидательным разрушением» [15]. Качество труда, его способность к самоорганизации и управляемости определяют эффективность производства, способность получать прибыль.

Основная предпосылка успешности связана с тем, что возникновение собственности субъекта зависит от количества и качества его труда, его интеллектуальной составляющей, определяющей способность создавать продукт. Собственные

ресурсы, самостоятельно созданный продукт, а не полученная как дар или присвоенная собственность, — единственный путь создания среднего бизнеса, рачительных хозяев, собственников своих ресурсов. Это в конечном итоге приведет к росту успешности и личности, и домашних хозяйств, и экономики в целом. Эффективность института собственности зависит от того, какие фирмы заполняют рынок. Это могут быть фирмы с личностно-корпоративными отношениями собственности либо фирмы, подчиненные воле олигархического капитала. Успешность среднего бизнеса зависит от гармонизации интересов входящих в фирму лиц.

В обществе ускоряются тенденции роста и развития, когда формируются группы людей, добившихся успешности в малом и среднем бизнесе. Возникает закономерность: чем в национальной экономике больше собственников, осознающих себя хозяевами ресурсов, тем больше производится национального богатства и растет благосостояние массы граждан. Уменьшение числа субъектов собственности обедняет экономику, лишает ее субъектов стимулов к развитию, не способствует стремлению занять подобающее место в общей структуре общественной иерархии. В современных условиях модернизации экономики формирование мелких и средних хозяев должно стать одним из направлений экономической политики. Крупный капитал в лице олигархических кругов, имеющих не всегда национальные, а часто — компрадорские корни, не способен в полной мере решить задачи стратегического развития, так как на определенном этапе крупный капитал в своем стремлении к самосохранению и самовозрастанию движется за границу. В отличие от него средний и мелкий капитал гораздо сильнее привязан к месту своего возникновения, чаще капитализируется или превращается в потребительские расходы, тем самым оставаясь в рамках национальной экономики.

Основная цель вовлечения широких слоев населения в реальное производство и реальный бизнес — создание самодостаточных в хозяйственном отношении групп граждан, которые способны не только решать задачи производства и формирования личных доходов, но и обеспечивают экономический рост за счет предпринимательской активности, шumpетерианского «созидательного разрушения» [15], к которому не способен крупный бизнес. В целом развитию малого и среднего бизнеса будет способствовать решение

проблемы наделения собственника такого бизнеса реальной властью в отношении его собственности. Государство, крупные участники рынка должны ради своего же блага предоставить малому и среднему бизнесу возможности для реализации всей триады «владение — распоряжение — пользование». Только так можно преодолеть отчуждение субъекта деятельности (руководителя среднего и малого бизнеса) от объекта — самого бизнеса. Это непременно ведет к снижению успешности владельца ресурсов, владельца бизнеса. Успешность малого и среднего бизнеса существует в пространстве, с одной стороны, «владения — пользования — распоряжения», а с другой — «присвоения — отчуждения». Отношения присвоения, приложенные к трем правам собственности, реализуют экономический интерес владельца бизнеса, повышают его заинтересованность в конечном результате и, в конечном счете, мотивируют его к распространению модели поведения «присвоение» на более низкие уровни в системе управления малым и средним бизнесом. Не только владелец, но и весь менеджмент таких предприятий может ощущать взаимосвязь объективных результатов своей деятельности и их оценки, в том числе в материальном выражении. Отношения же отчуждения, порождаемые избыточным регулированием со стороны государства, подавлением малого и среднего бизнеса региональными монополиями, приводят к снижению успешности во всех смыслах — и измеримой, и субъективно ощущаемой. Реализация отношений присвоения формирует у субъекта чувство сопричастности к ведению собственного хозяйства, приносящего доход, ответственности за развитие, рост своего дела. В этом проявляется глубинный смысл социально-экономического механизма эффективного собственника.

Формирование эффективного собственника в большей степени возможно в системе малого и среднего бизнеса, нежели в крупных корпорациях, как бы ни пытались доказать отдельные авторы [8; 16]. В крупных корпорациях противоречия «собственник — наемный работник» неразрешимы. До сих пор российский крупный бизнес не решил задачу формирования мотивационного механизма, направленного на снятие отчуждения наемного работника. Следствием этого являются низкая производительность труда, равнодушие к участию в процессе производства, минимизация успешности личности самого работника.

Мировая практика показала, что сохранение жесткой дихотомии «собственник — наемный работник» неэффективна и тормозит экономическое развитие. Человек не рассматривается как основной источник развития, он выступает, скорее, как его помеха. Человеческие способности, знания, энтузиазм используются в ограниченном объеме, взаимосвязи между использованием человеческого потенциала и успешностью фирм не просматривается. Существующая структура собственности не создает никаких предпосылок для успешности индивидов в бизнесе. И основной проблемой в этом является монополия государственно-корпоративных и частно-корпоративных систем, подавляющих развитие малого и среднего бизнеса, несмотря на все финансовые усилия государства, осуществляющего поддержку малого и среднего бизнеса.

Решение этой многогранной проблемы специфично для крупного, среднего и малого бизнеса. Если для крупного бизнеса главным является разрешение противоречия «собственник — наемный работник», то в среднем и особенно в малом бизнесе успешность индивида определяется внутренней и, особенно, внешней средой, трансформацией отношений собственности в границах малого и среднего бизнеса. Основная предпосылка успешности предпринимателей в малом и среднем бизнесе — это развитая структура всех форм собственности. Успешность малого и среднего бизнеса как подсистемы национальной экономики напрямую связана с массой входящих в этот бизнес субъектов. Отсутствие человеческой субъективности, совокупности людей в определенном сообществе отрицает саму проблему. Успешность предполагает достаточность субъектов в пространстве, а отсутствие такой достаточности не позволяет ей развиваться.

Экономика, как сложная социально-экономическая система, представляет собой набор производимых благ и удовлетворяемых при помощи этих благ потребностей. Колебания в производстве и удовлетворении потребностей ограничивают или расширяют социальные группы индивидов, ведущих хозяйственную деятельность, порождают столкновение экономических интересов индивидов, их вынужденную кооперацию для удовлетворения потребностей в ресурсах, воздействуют на экономический эффект хозяйственной деятельности.

Успешность индивида проявляется через борьбу экономических интересов множества инди-

видов, их переплетение и равновесие. Проблема успешности осложняется тем фактом, что она персонифицируется во множестве субъектов, представляющих в одном лице разные «маски», несущие свой специфический интерес. Отсюда и многогранность успешности. Она зависит от типа экономической системы, в которой находится индивид, но она едина для каждой системы. И в то же время успешность в обществе субъективна. Ее носителем выступает активный субъект (предприниматель-инноватор [15]). Носитель одной или множества потребностей (субъект) должен быть свободен в выборе сферы деятельности и цели ее развития. Некоторые авторы связывают успешность со степенью достижения целей хозяйствующих субъектов [6]. Во времени и пространстве успешность как может быть присуща человеку, так и нет. Изменение обстоятельств жизни, место, которое занимает индивид, либо способствуют его успешности, либо нет. Человек как субъект управления по-разному реагирует на вызовы среды. В нем со-существуют как сила преодоления возникающих препятствий, так и пассивное отношение к возникающим обстоятельствам. Поведенческая модель его личности демонстрирует проявление активности, и сама успешность приобретает форму активности. Об этом подробно сказано в [7].

Активность индивида, его «креатив» зависят от него самого и той социальной роли, которую он исполняет в системе (организации, группе индивидов). Статус — это положение индивида в социальной системе, определяемое рядом признаков. Роль индивида можно определить как динамический аспект статуса, его определенное поведение. В экономической системе статус зависит от правомочий, которыми обладает индивид. Изменение набора изменяет статус, а следовательно — роль и поведение индивидов. Так, уменьшение количества правомочий может привести к потере активности, а следовательно, и успешности индивида в экономической системе. «Пучок правомочий» предполагает набор ресурсов и максимизирует его производственную функцию. Следовательно, субъект должен определять тот набор правомочий, которые при осуществлении его производственной функции и реализации намеченных целей приведут к успешности хозяйственной деятельности. Правомочия связаны не только с принятием определенных решений, но и с получением соответствующего дохода. Успешность как

явление должна носить материальный характер, а не сводиться к моральному удовлетворению личностных амбиций.

Для управления малым и средним бизнесом важной проблемой выступает набор факторов успешности предпринимателя в малом и среднем бизнесе. Как предприниматель в сложив-

шейся структуре собственности и массы потребностей, возникающих и развивающихся правомочий, противоречий между носителями малого и среднего бизнеса может достичь успешности? Ответ на этот вопрос необходимо искать, кропотливо и подробно изучая практику малого и среднего бизнеса.

Список литературы

1. Атюнина, В. С. Образ успешного человека в семантическом пространстве личности : дис. ... канд. психол. наук / В. С. Атюнина. Хабаровск, 2007.
2. Шаповалов, В. К. Интерпретация карьеры в контексте личностного пространства человека / В. К. Шаповалов. Краснодар, 2005. 216 с.
3. Китова, Д. А. Формирование психологической готовности личности к легитимной предпринимательской деятельности / Д. А. Китова, Б. Н. Дышеков // Психология в экономике и управлении. 2011. № 1. С. 29–35.
4. Конюхова, Т. В. Изучение проблемы успеха и успешности личности в контексте междисциплинарного подхода / Т. В. Конюхова, Е. Т. Конюхова // Изв. Томс. политехн. ун-та. 2009. Т. 314, № 6. С. 112–116.
5. Березовская, Т. П. Профессиональная успешность личности руководителя / Т. П. Березовская // Научные труды Республиканского института высшей школы. Исторические и психолого-педагогические науки : сб. науч. ст. : в 2 ч. Ч. 2. Вып. 6 (11) / под ред. В. Ф. Беркова. Минск : РИВШ, 2008. С. 10–17.
6. Сулакшин, С. С. Теория и феноменология успешности сложной социальной системы / С. С. Сулакшин. М. : Науч. эксперт, 2013. 232 с.
7. Бархатов, В. И. Сравнительный анализ подходов к определению понятия «успешность бизнеса» в современной науке / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2014. № 18 (347). Экономика. Вып. 46. С. 8–18.
8. Плетнев, Д. А. Институциональный предприниматель в реконсолидируемой корпорации: новый подход к объяснению природы корпоративных инноваций // Шумпетеровские чтения (Schumpeterian Readings — 2012) : материалы 2-й Междунар. науч.-практ. конф., г. Пермь, 15 нояб. 2012 г. Пермь : Изд-во Перм. нац. исслед. политехн. ун-та, 2012. С. 225–228.
9. Кирдина, С. Г. Некоторые количественные оценки институциональных изменений: опыт исследования российского законодательства / С. Г. Кирдина, А. А. Рубинштейн, И. В. Толмачева // Terra Economicus. 2010. Т. 8, № 3. С. 8–22.
10. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): десять лет спустя : в 3 ч. Ч. 1 / под ред. Р. М. Нуреева. М. : Моск. обществ. науч. фонд, 2010. 196 с.
11. Бuzгалин, А. В. Мутантный капитализм как продукт полураспада мутантного социализма / А. В. Бuzгалин, А. И. Колганов // Вопр. экономики. 2000. № 6.
12. Бuzгалин, А. В. Социальный капитал: клей, обеспечивающий устойчивость позднего капитализма, или гексоген в его основании? / А. В. Бuzгалин // Обществ. науки и современность. 2011. № 3. С. 147–161.
13. Бuzгалин, А. В. Десять принципов социально-ориентированного развития: новый проект? / А. В. Бuzгалин // Философия хоз-ва. 2010. № 5. С. 85–99.
14. Найт, Ф. Прибыль / Ф. Найт // Вехи экономической мысли : в 6 т. Т. 3. Теория факторов производства / под ред. В. М. Гальперина. СПб. : Экон. шк., 1999.
15. Капитализм, социализм и демократия : пер. с англ. / предисл. и общ. ред. В. С. Автономова. М. : Экономика, 1995. 540 с.
16. Бархатов, В. И. Инновации и институциональная структура предпринимательской деятельности / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев // Шумпетеровские чтения (Schumpeterian Readings — 2013) : материалы 3-й Междунар. науч.-практ. конф., г. Пермь, 22–23 нояб. 2013 г. Пермь : Изд-во Перм. нац. исслед. политехн. ун-та, 2013. С. 17–19.

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

*Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 21 (350).
Economy. Issue 47. P. 8–14.*

NATURE AND CONTROVERSIES OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS SUCCESE IN MODERN ECONOMY

V. I. Barhatov

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

The article presents the author's vision of the problems of small and medium business success shows the nature of this phenomenon and its conjugate with modern actualization contradictions. Focused on the issue of rights and property relations, as well as the ratio of the subjective and objective in the genesis and development success. It is shown that the basis of failure of small and medium business in Russia is the alienation of his subjects — business, from property in all its forms: as a possession, as both use and disposal.

Keywords: *small and medium business, business success, alienation, predprinimatel.*

References

1. Atyunina, V. S. *Obraz uspehnogo cheloveka v semanticheskom prostranstve lichnosti : dis. ... kand. psihol. nauk / V. S. Atyunina. Habarovsk, 2007.*
2. Shapovalov, V. K. *Interpretaciya kariery v kontekste lichnostnogo prostranstva cheloveka / V. K. Shapovalov. Krasnodar, 2005. 216 s.*
3. Kitova, D. A. *Formirovanie psihologicheskoy gotovnosti lichnosti k legitimnoy predprinimatel'skoy deyatel'nosti / D. A. Kitova, B. N. Dyshekov // Psihologiya v ekonomike i upravlenii. 2011. № 1. S. 29–35.*
4. Konuhova, T. V. *Izuchenie problemy uspeha i uspehnosti lichnosti v kontekste mezhdisciplinarnogo podhoda / T. V. Konuhova, E. T. Konuhova // Izv. Toms. politehn. un-ta. 2009. T. 314, № 6. S. 112–116.*
5. Berezovskaya, T. P. *Professional'naya uspehnost' lichnosti rukovoditelya / T. P. Berezovskaya // Nauchnye trudy Respublikanskogo instituta vysshey shkoly. Istoricheskie i psihologo-pedagogicheskie nauki : sb. nauch. st. : v 2 ch. Ch. 2. Vyp. 6 (11) / pod red. V. F. Berkova. Minsk : RIVSh, 2008. S. 10–17.*
6. Sulakshin, S. S. *Teoriya i fenomenologiya uspehnosti slozhnoy social'noy sistemy / S. S. Sulakshin. M. : Nauch. ekspert, 2013. 232 s.*
7. Barhatov, V. I. *Sravnitel'nyy analiz podhodov k opredeleniyu ponyatiya «uspehnost' biznesa» v sovremennoy nauke / V. I. Barhatov, D. A. Pletnev // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2014. № 18 (347). Ekonomika. Vyp. 46. S. 8–18.*
8. Pletnev, D. A. *Institucional'nyy predprinimatel' v rekonstruirovannoy korporacii: noviy podhod k objasneniyu prirody korporativnyh innovatsiy // Shumpeterovskie chteniya (Schumpeterian Readings — 2012) : materialy 2-y Mezhdunar. nauch.-prakt. konf., g. Perm', 15 noyab. 2012 g. Perm' : Izd-vo Perm. nats. issled. politehn. un-ta, 2012. S. 225–228.*
9. Kirdina, S. G. *Nekotorye kolichestvennye ocenki institucional'nyh izmeneniy: opyt issledovaniya rossiyskogo zakonodatel'stva / S. G. Kirdina, A. A. Rubinshtein, I. V. Tolmacheva // Terra Economicus. 2010. T. 8, № 3. S. 8–22.*
10. *Ekonomicheskie subjekty postsovetskoy Rossii (institucional'nyy analiz): desyat' let spustya : v 3 ch. Ch. 1 / pod red. R. M. Nureeva. M. : Mosk. obschestv. nauch. fond, 2010. 196 s.*
11. Buzgalin, A. V. *Mutantnyy kapitalizm kak produkt poluraspada mutantnogo socializma / A. V. Buzgalin, A. I. Kolganov // Vopr. ekonomiki. 2000. № 6.*

12. Buzgalin, A. V. Social'niy kapital: kley, obespechivayuschiy ustoichivost' pozdnego kapitalizma, ili gek-sogen v ego osnovanii? / A. V. Buzgalin // *Obschestv. nauki i sovremennost'*. 2011. № 3. S. 147–161.
13. Buzgalin, A. V. Desyat' principov social'no-orientirovannogo razvitiya: noviy proekt? / A. V. Buzgalin // *Filosofiya hoz-va*. 2010. № 5. S. 85–99.
14. Nait, F. Pribyl' / F. Nait // *Vehi ekonomicheskoy mysli* : v 6 t. T. 3. Teoriya faktorov proizvodstva / pod red. V. M. Gal'perina. SPb. : Ekon. shk., 1999.
15. Kapitalizm, socializm i demokratiya : per. s angl. / predisl. i obsch. red. V. S. Avtonomova. M. : Ekonomika, 1995. 540 s.
16. Barhatov, V. I. Innovacii i institucional'naya struktura predprinimatel'skoy deyatel'nosti / V. I. Barhatov, D. A. Pletnev // *Shumpeterovskie chteniya (Schumpeterian Readings — 2013)* : materialy 3-y Mezhdunar. nauch.-prakt. konf., g. Perm', 22–23 noyab. 2013 g. Perm' : Izd-vo Perm. nats. issled. politehn. un-ta, 2013. S. 17–19.

УДК 330
ББК 65.01

БАЗОВЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РОССИИ

Т. Н. Бушуева

*Челябинский институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет» имени Г. В. Плеханова,
Челябинск, Россия*

Показана актуальность формирования экономики знаний как самостоятельного сектора, нацеленного на структурную диверсификацию национальной экономики в направлении знаниеемких отраслей. Целью работы является выявление базовых предпосылок формирования экономики знаний на современном этапе развития России. Основную проблему в развитии экономики знаний автор связывает с дисбалансом частно-государственного партнерства, а ее решение — с формированием отраслевых кластеров вокруг ведущих региональных вузов. Рассматриваются некоторые причины замедления темпов роста российской экономики и предпосылки формирования экономики знаний, которые, по мнению автора, определяются необходимостью разрешения основного противоречия между снижением экономической активности и ростом внешнего и внутреннего спроса на продукцию знаниеемких отраслей.

Ключевые слова: экономика знаний, региональный кластер экономики знаний, причины замедления темпов роста, базовая предпосылка формирования экономики знаний.

Объективная необходимость формирования экономики знаний в России убедительно обоснована отечественной экономической наукой и получает растущее признание целого ряда политиков, представителей органов государственного управления, наиболее прогрессивных представителей бизнес-сообщества. В основу большинства альтернатив экономического роста России в той или иной степени заложено развитие сферы экономики знаний. При этом под созданием и развитием экономики знаний и высоких технологий понимается, в первую очередь, развитие сферы профессионального образования, а также высокотехнологичной медицинской помощи, науки и опытно-конструкторских разработок, связи и телекоммуникаций, наукоемких подотраслей химии и машиностроения [8].

Важную роль в становлении экономики знаний и высоких технологий играет тот факт, что в этом заинтересованы не только непосредственные участники экономических отношений знаниеемкой сферы, доля которых, по экспертным оценкам, составит в РФ к 2020 г. около трети населения, занятого в экономике, но и представители других отраслей. Это связано с тем, что в условиях жесткой конкуренции, обусловленной тенденциями глобализации, представители как сферы перерабатывающих производств, так и сферы услуг остро нуждаются в маркетинговых, про-

дуктовых, технологических, управленческих, стратегических, социальных и иных инновациях, генерируемых в сфере экономики знаний [7]. В этой связи отечественные ученые-экономисты закономерно акцентируют внимание на анализе проблем становления экономики, основанной на знаниях [6; 12]. Не менее важным видится и вопрос о том, какие предпосылки имеются для развития экономики знаний как базового сектора, уровень развития которого обуславливает функционирование других отраслей. Актуальность этого вопроса обостряется еще и тем, что в период снижения темпов экономического роста, наблюдаемого сегодня в России, развитие экономики знаний многим ученым представляется мало-перспективным.

При выявлении базовых предпосылок формирования экономики знаний на современном этапе развития России будем опираться на следующую выдвинутую научную гипотезу. До настоящего времени экономика знаний в нашей стране как источник формирования добавленной стоимости, к сожалению, является второстепенной составляющей в структуре национальной экономики. Во многом такое положение связано с дисбалансом частно-государственного партнерства в сфере развития экономики знаний [10; 14].

С одной стороны, можно говорить о том, что государством создано достаточно институциональных

условий для развития инновационной экономики и экономики знаний, обеспечивающих за счет инфраструктурных решений и целевых грантов возможности для эффективного наращивания и использования потенциала в высокотехнологичных областях. Об этом, в частности, свидетельствует динамика наращивания внутригосударственных затрат на исследования и разработки — от 1,1 % валового внутреннего продукта (ВВП) в 2007 г. до прогнозируемых 2,5–3,0 % ВВП к 2020 г., что призвано обеспечить кардинальное повышение результативности фундаментальных и прикладных исследований и разработок.

С другой стороны, следует признать, что хозяйствующие субъекты частного бизнеса проявляют низкую инновационную активность в формировании экономики знаний и в реализации высокотехнологичных проектов [1; 4]. Во многом это связано с неблагоприятными институциональными условиями: ни одна государственная инициатива за прошедшие годы не была реализована до конца [5]. Так, согласно рейтингу глобальной конкурентоспособности по версии Всемирного экономического форума, Россия по ряду параметров такого ключевого блока, как «Показатели экономического развития», находится далеко не на лидирующих позициях:

- по показателю экономической свободы — на 140-м месте из 178 оцениваемых стран;
- по показателю ведения бизнеса — на 92-м месте из 189 стран;
- по показателю «защита прав собственности» — на 96-м месте из 129 стран¹.

В то же время для эффективного развития экономики знаний обязательным условием является высокий индекс экономической свободы.

В условиях существенного разрыва в уровнях инициативы при решении проблемы развития экономики знаний на государственном уровне и уровне частного бизнеса развитие региональных точек роста экономики знаний, действительно, представляется малоперспективным.

В качестве подлежащей доказательству альтернативной гипотезы, ориентированной на ликвидацию существенного разрыва между верхним и нижним уровнями инфраструктуры экономики знаний, предлагается рассматривать формирование базовых региональных звеньев экономики

знаний среднего уровня, формирующихся в виде отраслевых кластеров вокруг ведущих региональных вузов и способных системно объединить верхний и нижний иерархические уровни экономики знаний.

Учитывая, что экономика знаний, в отличие от добывающих и перерабатывающих производств, а также распределения электроэнергии, газа и воды, в значительной степени инвариантна к положению в пространстве, ее развитие целесообразно осуществлять путем формирования региональных «сгустков». Объединение интеллектуального капитала, сосредоточенного в регионах, способно за счет накопления человеческого капитала и достижения синергетического эффекта в результате объединения знаний в предметных и межпредметных областях существенно повысить как потенциал регионов в сфере экономики знаний, так и уровень его использования, обеспечивая существенный рост валового регионального продукта (ВРП) и, в конечном счете, ВВП [11; 13]. Предложенный подход способен придать процессам формирования региональных кластеров экономики знаний все основные свойства системы: целостность, синергичность, эмерджентность и иерархичность [2].

Таким образом, мы исходим из того, что сектор экономики знаний, как ключевой сектор мировой экономики, обладает мощным потенциалом экономического развития. В российской хозяйствующей системе экономика знаний способна существенно повлиять не только на развитие сферы услуг, но и на аграрный и индустриальный сектора экономики.

Одним из проблемных аспектов развития экономики знаний в современной России, по оценкам отечественных ученых, является то, что по «завершении периода бурного роста, продолжавшегося на протяжении почти двенадцати лет (1998–2012 гг.)», снизились темпы роста экономики, основанной на знаниях, что предопределило проблемы ее становления как индуцирующего фактора национальной экономики [9]. Объяснений процессу замедления темпов роста экономики, основанной на знаниях, в РФ достаточно много. Причем причины такого замедления носят как объективный, так и субъективный характер.

Среди объективных причин выделяется закономерное снижение экономической активности в мировой экономике, в которой определенный подъем после системного кризиса 2008–2009 гг.

¹ World Economic Forum, 2013. The Global Competitiveness Report 2013–2014 [Electronic resource]. URL: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014>

сменяется спадом в преддверии глобального кризиса 2020-х гг., обусловленного сменой технологических укладов. Безусловно, в этих обстоятельствах спад экономической активности затрагивает и экономику знаний.

К объективным причинам замедления темпов роста экономики знаний в России 2014 г. можно отнести и осложнение отношений нашей страны со странами Запада, проявившееся в каскаде санкций против РФ. Но эта причина также является составляющей глобального кризиса 2020-х гг., связанного с обострением мировой борьбы за энергоресурсы.

Вместе с тем многие причины замедления темпов роста экономики знаний в РФ все же носят субъективный характер. В частности, к субъективным причинам замедления темпов роста экономики знаний в России следует отнести фактическое «замораживание» Министерством образования и науки РФ деятельности Российской академии наук как одного из основных отечественных источников генерации новых знаний при отсутствии внятной альтернативы.

Представляется неоправданной и ставка Правительства РФ на монопольное развитие перспективных отраслей науки. В качестве примера можно сослаться на деятельность «Российской корпорации нанотехнологий». Тот факт, что она первой из государственных корпораций завершила реорганизацию и 11 марта 2011 г. перерегистрирована в открытое акционерное общество «Роснано», по сути, является единственным признаком ее первенства. Ни до, ни после реорганизации, несмотря на огромные бюджетные вливания, «Роснано» в отсутствие серьезной конкуренции так и не достигла сколь-нибудь значимых результатов, связанных с генерацией новых знаний в сфере нанотехнологий¹.

Еще одна из причин замедления темпов роста экономики знаний в РФ связана с продолжающимся ростом разрыва между наукой и производством, существовавшим еще в период СССР.

К субъективной причине замедления темпов роста экономики знаний в РФ также можно отнести характер распределения ресурсов, нацеленный на реализацию мегапроектов, таких как саммит Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества «Владивосток-2012», Олимпиада-2014 в Сочи и других, аналогов ко-

торым по объему инвестиций в мировой практике нет.

Тем не менее, именно снижение экономической активности в мировой экономике, связанное с приближением глобального экономического кризиса 2020-х гг., обусловленного сменой технологических укладов, является ключевой предпосылкой для развития экономики знаний в России как базового сектора, уровень развития которого будет определять характер и перспективы развития и функционирования целого ряда других отраслей. Таким образом, рассматривая проблему выявления предпосылок формирования экономики знаний на современном этапе развития России, будем исходить из диалектического закона единства и борьбы противоположностей.

Во-первых, с одной стороны, нельзя не согласиться с тем, что базовой предпосылкой становления нового уклада, развития новых технократических процессов, реализации базовых технологий как ядра развития нового технологического уклада является уровень развития предыдущего. В этой связи весьма важно «разглядеть растущие возможности до того, как об этом просигнализирует рынок» [3. С. 179].

С другой стороны, именно текущий спад национальной экономики, обусловленный спадом цен на нефть и ростом инфляции, свидетельствует о необходимости отказа отечественной экономики от ориентации на «нефтяную иглу». Именно в этих условиях для российской экономики и возрастает настоятельность производства и потребления знаний как причины и двигателя экономического развития.

Во-вторых, с одной стороны, специалисты неизменно обращают внимание на прискорбное состояние отечественной экономики, выражающееся в устойчивом снижении темпов роста с 6–7,5 % в 1999–2007 гг. до 1,5–2 % в 2012–2013 гг. По прогнозам Минэкономразвития на 2014 г., темп роста экономики составит 0,5 %, а по прогнозам Центробанка — 0,4 %². Понятно, что на этом основании многие специалисты ставят под сомнение перспективы развития экономики знаний как самостоятельной отрасли.

С другой стороны, нельзя отрицать и конструктивную тенденцию. Если на рубеже веков, в 2000 г., образовательные учреждения составляли всего 9 % от числа организаций,

¹ Счетная палата проверила корпорацию «Роснано»: Чубайс согласен с критикой [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ntv.ru/novosti/572884>

² Рост экономики России в 2014 году превысит ожидавшийся [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2014/06/19/ekonomika-site-anons.html>

выполнявших научные исследования и разработки в стране, то по итогам 2012 г. доля образовательных учреждений в этой сфере деятельности составляла уже 16 %. И это не считая прочие организации, доля которых составила 16,1 % от общего числа организаций, выполняющих научные исследования и разработки (среди них также выделяются организации при образовательных учреждениях) [15]. Иначе говоря, спрос на результаты исследовательской деятельности образовательных учреждений сегодня неизменно растет, и это свидетельствует об укреплении базовой составляющей экономики знаний (как в части генерации новых знаний, так и в части их воспроизводства).

Наконец, в-третьих, рассматривая предпосылки развития экономики знаний, нельзя не отметить и многократно отмечаемое падение рыночных позиций России на мировой арене. С одной стороны, академик С. Ю. Глазьев, например, отмечает, что наблюдаемая сегодня «стремительная деградация научно-производственного потенциала предопределяет сползание российской экономики на периферию мировой экономической системы» [3. С. 121]. При этом он делает акцент на характерных чертах «периферийной страны, в полной мере присущих сегодня российской экономике», к которым относит сырьевую специали-

зацию, ничтожное финансирование научных исследований и «утечку умов».

С другой стороны, если происходит утечка умов из России и если российские «мозги» востребованы за рубежом, то это значит, что система воспроизводства знаний в стране работает достаточно эффективно. Другое дело, что необходимых институциональных условий для поддержания этого потенциала в стране пока не создано.

Таким образом, базовая предпосылка формирования экономики знаний в России определяется обострением основного противоречия между снижением экономической активности в мировой экономике и ростом внешнего и внутреннего спроса на продукцию знаниеемких отраслей в преддверии смены технологических укладов. И если конкурентные социально-экономические условия для развития экономики знаний не удастся создать на всей территории страны, значит, их нужно создавать в рамках отдельных кластеров, используя систему стимулирования и льгот по аналогии с особыми экономическими зонами. Именно такой подход способен обеспечить эффективный воспроизводственный цикл в сфере экономики знаний, а базой для формирования кластеров экономики знаний должны стать региональные вузы.

Список литературы

1. Алексеев, А. Инновационный потенциал реального сектора: неутраченные иллюзии / А. Алексеев, Н. Кузнецова // *Экономист*. 2013. № 12. С. 12–26.
2. Бушуева, Т. Н. Формирование регионального кластера экономики знаний: методологические аспекты / Т. Н. Бушуева, А. В. Тебекин // *Транспорт. дело России*. 2014. № 3. С. 47–51.
3. Глазьев, С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С. Ю. Глазьев. М. : Экономика, 2012. 299 с.
4. Зайцев, А. В. Особенности функционирования высокотехнологичных предприятий в инновационной экономике / А. В. Зайцев // *Вопр. инновац. экономики*. 2014. № 1 (15). С. 21–35.
5. Идрисов, Г. Формирование предпосылок долгосрочного роста: как их понимать? / Г. Идрисов, С. Синельников-Мурылев // *Вопр. экономики*. 2014. № 3. С. 4–17.
6. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями : монография / под ред. Б. З. Мильнера. М. : ИНФРА-М, 2013. 624 с.
7. Иноземцев, В. Л. На рубеже эпох. Экономические тенденции и их неэкономические следствия / В. Л. Иноземцев. М. : Экономика, 2003. 776 с.
8. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года : утв. распоряжением Правительства Рос. Федерации от 17 нояб. 2008 г. № 1662-р (ред. от 08.08.2009) [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.procspp.ru/content/part/593274>
9. Мау, В. А. В ожидании новой модели роста: социально-экономическое развитие России в 2013 г. / В. А. Мау // *Вопр. экономики*. 2014. № 2. С. 4–32.
10. Миндели, Л. Э. Концептуальные аспекты формирования экономики знаний / Л. Э. Миндели, Л. К. Пипия // *Проблемы прогнозирования*. 2007. № 3. С. 115–136.

11. Организация создания инноваций: горизонтальные связи и управление : монография / под ред. Б. З. Мильнер. М. : ИНФРА-М, 2013. 288 с.
12. Ермоленко, В. В. Региональный сектор экономики знаний: проблемы формирования и управления : монография / В. В. Ермоленко и др. ; под ред. В. В. Ермоленко. Краснодар : Кубан. гос. ун-т, 2013. 388 с.
13. Татаркин, А. И. Кластерная политика региона / А. И. Татаркин // Пром. политика в Рос. Федерации. 2008. № 8. С. 11–19.
14. Тебекин, А. В. Экономический кризис как объективная реальность и предмет изучения и управления / А. В. Тебекин // Экономическая история мира : в 6 т. Т. 6, кн. 2 / под ред. М. В. Конотопова. М. : Рос. акад. наук : КноРус, 2012. 221 с.
15. Тебекин, А. В. Модель управления инновационным развитием системы научно-технического творчества молодежи / А. В. Тебекин, О. Е. Ломакин // Транспорт. дело России. 2014. № 1. С. 101–104.

Сведения об авторе

Бушуева Татьяна Николаевна — кандидат педагогических наук, заместитель директора по научной работе, доцент кафедры менеджмента и мировой экономики Челябинского института (филиала) Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, Челябинск, Россия. tabu2020@mail.ru

*Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 21 (350).
Economy. Issue 47. P. 15–20.*

BASIC BACKGROUND OF FORMATION OF KNOWLEDGE ECONOMY AT THE PRESENT STAGE OF RUSSIA

T. N. Bushueva

*Candidate of pedagogical Sciences, Deputy Director on scientific work, Professor, Department of management and global economy of the Chelyabinsk Institute (branch) of Russian economic University. G. S. Plekhanov, Chelyabinsk, Russia.
tabu2020@mail.ru*

The article shows the relevance of the formation of the knowledge economy as a separate sector, reflecting the structural diversification of the national economy towards knowledge-intensive industries. The aim is to identify the basic prerequisites for the formation of the knowledge economy at the present stage of development of Russia. The main problem in the development of the knowledge economy the author relates to the imbalance of public-private partnership, and its solution — with the formation of industrial clusters around leading regional universities. Discusses some of the reasons for the slowdown of the Russian economy and the prerequisites for the formation of the knowledge economy, which are determined by the need to resolve the basic contradiction between the decline in economic activity and growth in the external and domestic demand for knowledge-intensive industries.

Keywords: *knowledge economy, regional cluster of knowledge economy, the reasons for the slowdown, the basic premise of the formation of the knowledge economy.*

References

1. Alekseev, A. Innovacionniy potencial real'nogo sektora: neutrachennye illuzii / A. Alekseev, N. Kuznetsova // Ekonomist. 2013. № 12. С. 12–26.
2. Bushueva, T. N. Formirovanie regional'nogo klastera ekonomiki znaniy: metodologicheskie aspekty / T. N. Bushueva, A. V. Tebekin // Transport. delo Rossii. 2014. № 3. С. 47–51.
3. Glaziev, S. Yu. Strategiya operezhayushchego razvitiya Rossii v usloviyah global'nogo krizisa / S. Yu. Glaziev. М. : Ekonomika, 2012. 299 с.
4. Zaitsev, A. V. Osobennosti funkcionirovaniya vysokotekhnologichnykh predpriyatiy v innovacionnoy ekonomike / A. V. Zaitsev // Vopr. innovats. ekonomiki. 2014. № 1 (15). С. 21–35.

5. Idrisov, G. Formirovanie predposylok dolgosrochnogo rosta: kak ih ponimat' / G. Idrisov, S. Sinel'nikov-Murylev // Vopr. ekonomiki. 2014. № 3. S. 4–17.
6. Innovacionnoe razvitiye: ekonomika, intellektual'nye resursy, upravlenie znaniyami : monografiya / pod red. B. Z. Mil'nera. M. : INFRA-M, 2013. 624 s.
7. Inozemcev, V. L. Na rubezhe epoch. Ekonomicheskie tendencii i ih neekonomicheskie sledstviya / V. L. Inozemcev. M. : Ekonomika, 2003. 776 s.
8. Koncepciya dolgosrochnogo social'no-ekonomicheskogo razvitiya Rossiyskoy Federacii na period do 2020 goda : utv. rasporyazheniem Pravitel'stva Ros. Federacii ot 17 noyab. 2008 g. № 1662-r (red. ot 08.08.2009) [Elektronnyy resurs]. URL: <http://docs.procpb.ru/content/part/593274>
9. Mau, V. A. V ozhidanii novoy modeli rosta: socialno-ekonomicheskoe razvitiye Rossii v 2013 g. / V. A. Mau // Vopr. ekonomiki. 2014. № 2. S. 4–32.
10. Mindeli, L. E. Konceptual'nye aspekty formirovaniya ekonomiki znaniy / L. E. Mindeli, L. K. Pipiya // Problemy prognozirovaniya. 2007. № 3. S. 115–136.
11. Organizaciya sozdaniya innovatsiy: gorizonta'nye svyazi i upravlenie : monografiya / pod red. B. Z. Mil'ner. M. : INFRA-M, 2013. 288 s.
12. Ermolenko, V. V. Regional'nyy sektor ekonomiki znaniy: problemy formirovaniya i upravleniya : monografiya / V. V. Ermolenko i dr. ; pod red. V. V. Ermolenko. Krasnodar : Kuban. gos. un-t, 2013. 388 s.
13. Tatarkin, A. I. Klasternaya politika regiona / A. I. Tatarkin // Prom. politika v Ros. Federacii. 2008. № 8. S. 11–19.
14. Tebekin, A. V. Ekonomicheskyy krizis kak objektivnaya real'nost' i predmet izucheniya i upravleniya / A. V. Tebekin // Ekonomicheskaya istoriya mira : v 6 t. T. 6, kn. 2 / pod red. M. V. Konotopova. M. : Ros. akad. nauk : KnoRus, 2012. 221 s.
15. Tebekin, A. V. Model' upravleniya innovatsionnym razvitiem sistemy nauchno-tehnicheskogo tvorchestva molodezhi / A. V. Tebekin, O. E. Lomakin // Transport. delo Rossii. 2014. № 1. S. 101–104.

УДК 330

ББК У052.2-03

СОЦИАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ БИЗНЕСА В СВЕТЕ ТЕОРИИ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН

Ю. В. Бабанова

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

Л. И. Макарова

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Е. П. Растворова

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

Рассмотрены взгляды представителей экономической науки на проблему социальной ответственности бизнеса. Проанализированы действия заинтересованных сторон, которые преследуют свои интересы, связанные с деятельностью предприятия и могут оказывать влияние на управленческие решения предприятия. Определены три этапа в становлении и развитии теории заинтересованных сторон на основе критерия ответственности бизнеса перед обществом. Цель предпринятого анализа — очертить круг заинтересованных сторон для более эффективного управления социальной активностью предприятия.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, заинтересованные стороны, легитимация, экстерналии, глобализация.

Проблеме социальной ответственности бизнеса (СОБ) посвящено большое количество публикаций — как зарубежных исследователей, так и отечественных авторов. Из зарубежных исследователей теоретические основы взаимодействия бизнеса и общества были рассмотрены в работах Г. Боуена, А.-Б. Кэрролла, В. Фредерика, Ф. Кохрейна, Э. Фримена, К. Дэвиса, С. Сети, Дж. МакГира, Дж. Поста, Л. Престона, Д. Вуд, Д. Маттена, Дж. Мура и др.

Теоретические и практические аспекты формирования и развития отношений социальной ответственности бизнеса получают освещение в таких известных журналах, как «Journal of Business Ethics», «Business and Society», «Business and Society Review», «Business Ethics Quarterly», «Business Ethics: A European Review», «Journal of Corporate Citizen ship».

Среди российских авторов проблемы социальной ответственности бизнеса разрабатываются в трудах С. П. Перегудова, И. В. Соболевой, М. И. Либоракиной, С. Е. Литовченко, С. В. Туркина, С. В. Братющенко. Следует подчеркнуть тот факт, что разработки отечественных исследователей носят в большей степени прикладной характер. Теоретические аспекты СОБ развиваются Ю. А. Благовым, Л. И. Полищуком.

Первой научной работой о СОБ считается монография «Социальная ответственность бизнесмена», опубликованная в 1953 г. Г. Боуеном. Она стала основополагающей для дальнейших исследований. Обращает на себя внимание определение социальной ответственности бизнесмена как линии поведения, желательной с позиций целей и ценностей общества. Необходимо отметить, что определение, предложенное Г. Боуеном, носит нормативный характер. Автор понимает СОБ как «реализацию той политики, принятие таких решений либо следование такой линии поведения, которые были бы желательны для целей и ценностей общества» [8. С. 6]. Соглашаясь в принципе с данным определением, хотелось бы уточнить: какие общественные ценности отражает СОБ и кто должен транслировать предприятию эти ценности?

Для ответа на поставленный вопрос обратимся к теории заинтересованных сторон, основные положения которой сводятся к следующим пунктам:

- 1) фирма имеет отношения с большим количеством заинтересованных сторон;
- 2) исследуется природа отношений заинтересованных сторон с фирмой — их возникновение и результаты для фирмы и ее заинтересованных сторон;

3) интересы всех заинтересованных сторон имеют право на реализацию.

Таким образом, основным предметом исследования данной теории являются действия заинтересованных сторон, которые преследуют свои интересы, связанные с деятельностью предприятия, и могут оказывать влияние на управленческие решения предприятия.

Разработка концепции заинтересованных сторон имеет длительную историю. Анализ литературы, посвященной проблемам взаимодействия бизнеса, общества и государства, позволяет выделить следующие этапы становления и развития теории заинтересованных сторон.

Первый этап связан с выходом ответственности бизнеса за рамки непосредственно производственно-технологической деятельности. Изучение практики влияния аутсайдеров на деятельность предприятий дает нам большое число примеров социально ответственного поведения бизнеса как результата действий заинтересованных сторон. В теории расширение сфер ответственности бизнеса нашло отражение в исследовании М. Додда. В начале 1930-х гг. М. Додд высказал мысль о том, что менеджеры предприятия должны обеспечивать:

- соответствующее качество продукции для потребителей;
- безопасные рабочие места для наемных работников;
- вклад в благосостояние местного сообщества [5].

Тем самым были обозначены объекты ответственности бизнеса. Причем не только непосредственно связанные с его производственной деятельностью (поставщики рабочей силы и потребители продукции), но и представители местного сообщества, имеющие с предприятием опосредованные связи.

Расширение сфер ответственности бизнеса происходит в двух направлениях:

1. Предприниматели занимаются не только производством, но и решением социальных проблем. На наш взгляд, глубинная причина, повлиявшая на инициативное развитие СОБ самими предпринимателями — научно-технический прогресс (НТП), под действием которого появляется крупный бизнес, сосредоточивший в своих руках большие финансовые средства, позволяющие осуществлять значительные социальные инвестиции.

2. Предприниматели при принятии решений не только исходят из сопоставления издержек

и выгод, но также руководствуются требованиями социума. Именно данное направление развития СОБ нас интересует в связи с теорией заинтересованных сторон. Как и в случае с инициативной СОБ, СОБ под действием общественного мнения связана с НТП, а именно с развитием коммуникационных технологий, которые активизируют общение между людьми, способствуют быстрому распространению информации. Также развитие коммуникаций привело к повышению значимости некоммерческих организаций (НКО), которые взяли на себя функцию контроля над деятельностью бизнеса на предмет его социальной ответственности.

Если раньше имели место единичные случаи реакции представителей бизнеса на требования общественных организаций и пример с бойкотом аболиционистами английских предприятий, покупавших сахар в Западной Индии, где была распространена торговля рабами [8], в этике бизнеса стал фактически хрестоматийным, то во второй половине XX — начале XXI в. данная практика получает широкое распространение.

Развитие средств коммуникации позволило осуществлять контроль над соблюдением социально ответственного поведения производителей, международных стандартов в области социальной ответственности предприятий. Известна результативная деятельность эксперта немецкой Ассоциации этики экономических отношений профессора Международной высшей школы в Циттау А. Лера по привлечению общественного внимания к социально безответственным предприятиям по всему миру [3].

Дополнением к расширенной трактовке заинтересованных сторон стала работа Г. Саймона «Комментарии по теории организации» (1952). Если учесть, что взаимодействие предприятия с заинтересованными сторонами строится на взаимовыгодной основе, то можно согласиться с моделью Саймона «поощрение — вклад» [10] как основой для создания и функционирования предприятия. Действительно, являясь коммерческой организацией, предприятие заботится об извлечении прибыли. И любая его деятельность, в том числе социально ответственная, не может не учитывать отдачу от подобной деятельности.

Итак, на первом этапе становления теории заинтересованных сторон происходит расширение сферы ответственности бизнеса, в том числе за счет расширения состава заинтересованных сторон (наряду с собственниками предприятия,

поставщиками факторов производства и потребителями продукции к заинтересованным сторонам стали относить представителей местного сообщества).

Второй важный этап на пути к теории заинтересованных сторон — легитимация (требование легитимности) бизнеса. «Легитимация — это процесс, в рамках которого организация оправдывает перед другими организациями или перед вышестоящей системой свое право на существование» [5. С. 361]. Необходимость оправдания своего существования явилась следствием усиления государственного вмешательства в экономику и повышения требований со стороны государства к ответственному поведению предприятия. Объективной основой для такого усиления стала необходимость интернализации внешних эффектов. В этих условиях «фирма должна постоянно демонстрировать различные формы своей отзывчивости на требования внешней среды к уровню ее заботы о своих работниках, об экологичности производства и т. п.» [4. С. 5]. В результате к предложенным М. Доддом заинтересованным сторонам следует добавить правительственные структуры.

Концепция заинтересованных сторон была сформулирована Э. Фрименом в его работе «Стратегическое управление: роль заинтересованных сторон» (1984). Согласно подходу Э. Фримена, к заинтересованным сторонам относятся любые группы или индивиды, «которые могут повлиять или на которые влияет достижение целей организации» [6. Р. 46]. Данная трактовка заинтересованных сторон получила удачную конкретизацию: «...при том, что эти индивиды или группы имеют подкрепленные силой требования к деятельности компании» [7. Р. 20]. Рассуждая о механизме «подкрепленных силой» требований, В. Л. Тамбовцев связывает его с таким устройством институциональной системы общества, «при котором ущерб, нанесенный другим индивидам, снижает уровень благосостояния

и самого причинителя ущерба» [4. С. 20]. Таким образом, успех функционирования фирмы попадает в зависимость от степени удовлетворения интересов заинтересованных сторон.

Третий этап развития теории заинтересованных сторон связан с процессами глобализации как высшей стадии интернационализации мировой экономики. Глобализация принципиально изменила соотношение между внешними и внутренними факторами развития национальных хозяйств в пользу внешних факторов. На микроуровне глобализация проявляется в распространении деятельности компаний за пределы внутреннего рынка. При этом основным субъектом глобализации становятся транснациональные корпорации. Ввиду неоднородности институциональной среды в разных странах, с одной стороны, и необходимости легитимации бизнеса, с другой, состав заинтересованных сторон расширяется за счет включения в их число наднациональных организаций.

Приведем пример из практики СОБ на территории Евросоюза, где лидерами по распространению принципов СОБ являются именно наднациональные органы Евросоюза. Дело в том, что политическая культура на пространстве Евросоюза неоднородна. Это определяет разный подход к легитимации СОБ разных стран и скорость этой легитимации. Например, в Великобритании, где более 800 организаций, в том числе государственных служб, готовят корпоративные нефинансовые отчеты, эта скорость существенно выше, чем в таких странах, как Венгрия или Португалия [2].

Таким образом, концепция заинтересованных сторон проходит три этапа в своем развитии, что связано с изменением состава заинтересованных сторон вследствие расширения ответственности бизнеса перед обществом. Данный процесс является закономерным результатом развития экономики, усложнения взаимосвязей ее основного хозяйственного звена с другими экономическими агентами.

Список литературы

1. Благов, Е. Ю. Генезис концепции корпоративной социальной ответственности / Е. Ю. Благов // Вестн. С.-Петерб. гос. ун-та. Сер. 8. 2006. № 6.
2. Влияние институтов власти на развитие корпоративной социальной ответственности в России и ЕС [Электронный ресурс]. URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2010/2596>
3. Немецкий эксперт: Нарушения прав трудящихся в Беларуси сложно отследить из-за закрытости страны [Электронный ресурс]. URL: <http://www.dw.de>
4. Тамбовцев, В. Л. Стейкхолдерская теория фирмы в свете концепции режимов собственности / В. Л. Тамбовцев // Рос. журн. менеджмента. 2008. № 3.

5. Dodd, M. For whom are corporate managers trustees? / M. Dodd // Harvard Law Rev. 1932. Vol. 45. P. 1145–1163.
6. Freeman, R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach / R. E. Freeman. L. : Pitman Publishing, 1984.
7. Hitt, M. A. Strategic Management: Competitiveness and Globalization / M. A. Hitt, R. D. Ireland, R. E. Hoskisson. N. Y., 1995.
8. Lots of it about — corporate social responsibility // The Economist. 2002. Dec. 14.
9. Maurer, J. G. Readings in Organization Theory: Open-System Approaches / J. G. Maurer. N. Y. : Random House, 1971.
10. Simon, H. A. Comments on the theory of organizations / H. A. Simon // Amer. Polit. Science Rev. 1952. Vol. 46. P. 1130–1139.

Сведения об авторах

Бабанова Юлия Владимировна — доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой международного менеджмента Южно-Уральского государственного университета, Челябинск, Россия. UV.babanova@yandex.ru

Макарова Людмила Ивановна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и регионального развития Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. bmli@yandex.ru

Растворова Евгения Павловна — старший преподаватель кафедры экономики и менеджмента Челябинского государственного педагогического университета, Челябинск, Россия. evgenia.makarova05@gmail.com

*Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 21 (350).
Economy. Issue 47. P. 21–25.*

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE LIGHT OF STAKEHOLDER THEORY

Yu. W. Babanova

Doctor of economic Sciences, Professor, head. the Department of international management at South Ural state University, Chelyabinsk, Russia. UV.babanova@yandex.ru

L. I. Makarova

PhD in economics, associate professor of the chair “Economic Theory and Regional Development”, Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. bmli@yandex.ru

E. P. Rastvorova

Assistant lecturer of the chair “Economic Theory and Management”, Chelyabinsk Pedagogical State University, Chelyabinsk, Russia. evgenia.makarova05@gmail.com

The paper considers the different views on the issue of corporate social responsibility. Stakeholders' actions who pursue their goals associated with the company are analysed. Three stages of the formation and development of stakeholder theory are shown. The aim of the undertaken analysis is to delineate the range of the stakeholders to manage corporate social responsibility more efficient.

Keywords: *corporate social responsibility, stakeholders, legitimation, externalization, globalization.*

References

1. Blagov, E. Yu. Genezis koncepcii korporativnoy social'noy otvetstvennosti / E. Yu. Blagov // Vestn. S.-Peterb. gos. un-ta. Ser. 8. 2006. № 6.
2. Vliyaniye institutov vlasti na razvitiye korporativnoy social'noy otvetstvennosti v Rossii i ES [Elektronniy resurs]. URL. <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2010/2596>

3. Nemetskiy ekspert: Narusheniya prav trudyaschihsya v Belarusi slozhno otsledit' iz-za zakrytosti strany [Elektronniy resurs]. URL: <http://www.dw.de>
4. Tambovcev, V. L. Steikholderskaya teoriya firmy v svete koncepcii rezhimov sobstvennosti / V. L. Tambovcev // Ros. zhurn. menedzhmenta. 2008. № 3.
5. Dodd, M. For whom are corporate managers trustees? / M. Dodd // Harvard Law Rev. 1932. Vol. 45. P. 1145–1163.
6. Freeman, R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach / R. E. Freeman. L. : Pitman Publishing, 1984.
7. Hitt, M. A. Strategic Management: Competitiveness and Globalization / M. A. Hitt, R. D. Ireland, R. E. Hoskisson. N. Y., 1995.
8. Lots of it about — corporate social responsibility // The Economist. 2002. Dec. 14.
9. Maurer, J. G. Readings in Organization Theory: Open-System Approaches / J. G. Maurer. N. Y. : Random House, 1971.
10. Simon, H. A. Comments on the theory of organizations / H. A. Simon // Amer. Polit. Science Rev. 1952. Vol. 46. P. 1130–1139.

УДК 330.1

ББК 65.01

РАЗВИТИЕ И СТАГНАЦИЯ СОВРЕМЕННЫХ МОДЕЛЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ

И. А. Нурмухаметов, Д. И. Батманов

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Рассматриваются новые подходы к использованию производственных сил потенциала с помощью различных способов. На основе анализа сложившейся западной и динамично развивающейся азиатской систем обозначены основные эволюционные направления развития производственных отношений и производственных сил. В рамках рассмотрения практических вопросов использования человеческого фактора для усовершенствования системы хозяйствования рассмотрен вопрос поведенческого механизма человеческой личности.

Ключевые слова: *производственные отношения, стагнация, производственные силы, рабочая сила, трудовые ресурсы, азиатская модель производственных отношений, американская модель производственных отношений.*

В современных динамично изменяющихся реалиях рыночных отношений и в условиях сменяющихся друг друга кризисных волн понимание гибкости производственных отношений как никогда актуально. Не проанализировав опыт прошлых десятилетий, невозможно выбрать совокупность необходимых инструментов для максимально эффективного и принципиально иного подхода к эволюции производственных отношений и взаимодействия производственных сил. Необходимо принять во внимание значимость передовых методов управления персоналом как особенных управленческих технологий, обуславливающих максимальную реализацию потенциала производственных сил.

Для этого следует раскрыть сущность элементов, составляющих производственные отношения и функционал производственных сил. В рамках рассмотрения практических вопросов использования человеческого фактора для усовершенствования системы хозяйствования в полной мере необходимо определить, в чем сущность человеческой личности и ее поведенческого механизма.

Это можно сделать на примере азиатской (японской) и американской моделей производственных отношений. На предприятиях автомобильного концерна «Тойота» практически все станки снабжены средствами автоматической остановки процесса обработки и сборки элементов и деталей, что позволяет предупреждать появление брака в массовом производстве и при обнаружении неисправности отключать

оборудование. То есть это автоматизированный контроль качества на предприятии, который заключается в установке таких устройств на производственной линии, которые могут предупредить массовое появление неполадок или поломку оборудования [7].

Само определение «автономизация» («дзидо-ка») следует понимать как организацию автономного контроля за нарушением хода процесса обработки и производства на предприятии. «Защита от неосторожного или неумелого обращения» и является одним из таких устройств, которые предотвращают появление брака и дефектов в работе [6]. То есть автономизация представляет собой механизм (систему), которая позволяет абсолютно независимо от ситуации обнаруживать отклонения в производственном процессе. Кроме того, мотивация рабочих предприятия делает кампанию «Тойота» по-настоящему жизнеспособной и чрезвычайно эффективной.

Каждый рабочий может выдвигать свои рационализаторские предложения — например, на собраниях кружков по качеству, которые обычно проводятся под руководством мастеров, на регулярной основе. Предложения анализируются инженерами, технологами, управленцами; внедряются самые оптимальные из них. Тех же, кто не чувствует насущных потребностей в постоянном совершенствовании методов работы, ждет катастрофа [1].

Производственные отношения не могут слишком долго отставать от роста производственных

мощностей и находиться с ними в противоречии [14]. Как бы ни отставали производственные отношения от развития производственных мощностей, они все равно должны прийти в соответствие с уровнем развития производственных мощностей, с их характером. Иначе происходит дисбаланс производственных мощностей и производственных отношений в системе производства. А это приводит к разрыву производства в целом и к кризису производства в частности.

С момента основания в 1937 г. «Тойота мотор корпорэйшн» и все ее дочерние предприятия всегда стремились вносить свою лепту в стабильное развитие общества, производя и предлагая на рынок свои инновационные товары и услуги высокого качества [20]. Поэтому «Тойота» смогла сформулировать и выстроить собственную философию, ценности и методы управления. Они передаются в компании от поколения к поколению. В корпорации «Тойота» есть четкая отлаженная система, которая основывается на базовых принципах компании:

1. Неукоснительно соблюдать закон каждой страны, всегда вести дела открыто и честно, для того чтобы быть достойным корпоративным гражданином мира.

2. С уважением относиться к культуре и традициям всех наций и содействовать экономическому и социальному развитию общества.

3. Направлять все свои усилия на создание экологически чистых и безопасных товаров, на повышение качества жизни по всему миру.

4. Разрабатывать и продвигать передовые технологии, предлагать товары и услуги высочайшего качества.

5. Повышать корпоративную культуру, стимулирующую личное и коллективное творчество и способствующую взаимному доверию и уважению между всеми сотрудниками и руководством.

6. Стремиться к росту в гармонии с мировым сообществом, используя новаторские методы управления.

7. Сотрудничать с деловыми партнерами в области исследований и разработок с целью стабильного долгосрочного роста и взаимной выгоды, оставаясь в то же время открытыми для новых контактов.

Принципы менеджмента этой компании целиком и полностью основываются на ее философии, ориентированной на долгосрочную перспективу [10]. Эта философия представляет собой ряд правил и идей, определяющих методы и принципы

управления ресурсами. Она состоит из трех частей: 1) управление человеческими ресурсами; 2) создание высокоэффективной системы поставщиков; 3) развитие системы дистрибуции. Все они неделимы и представляют собой мощное орудие в конкурентной борьбе. Философия долгосрочной перспективы базируется на следующих принципах:

1. Даже если это противоречит краткосрочным финансовым интересам, решение должно приниматься с учетом долгосрочной перспективы.

2. Непрерывность потока процесса способствует выявлению проблем.

3. Дабы избежать перепроизводства, применяй тянущую систему.

4. Объем работ распределяй равномерно.

5. Остановка производства должна становиться частью производственной культуры, если этого требует качество.

6. Стандартные задачи являются основой непрерывного совершенствования и делегирования полномочий сотрудникам.

7. Используй визуальный контроль, чтобы ни одна проблема не осталась незамеченной.

8. Применяй только проверенную и надежную технологию.

9. Воспитывай лидеров, которые в дальнейшем станут профессионалами и будут носителями философии компании. Они научат этому других.

10. Формируй незаурядных личностей и создавай команды, которые неуклонно придерживаются философии компании.

11. Уважай своих партнеров и поставщиков, ставь перед ними непростые задачи и помогай им развиваться.

12. Дабы понять ситуацию, необходимо увидеть все своими глазами.

13. Принимай решения не спеша, взвешенно, на основе консенсуса и просчитав все возможные варианты.

14. Регулярно осуществляй внутренний самоанализ и непрерывно совершенствуйся.

В последнее время компания расширила географию своего присутствия во всем мире. Опять же возросли требования общества относительно роли компаний в устойчивом развитии общества. Принимая во внимание этот факт, «Тойота» постаралась интерпретировать «Основные принципы “Тойота”» относительно того, как она может содействовать устойчивому развитию, осуществляя сотрудничество со всеми заинтересованными сторонами.

Теперь необходимо проанализировать и понять, почему обанкротился Детройт. В чем принципиальная разница подходов между японской и американской моделями производственных отношений и где закралась ошибка, ставшая фатальной для промышленного центра США. В конце концов суд-таки признал когда-то успешный и динамично развивающийся город Детройт, бывшую столицу американского машиностроения, банкротом.

Очень порадовал комментарий скандального американского режиссера М. Мура в Твиттере. Очень верно! Но необходимо разобраться, в чем же причина катастрофы целого мегаполиса. «Что произошло с некогда процветающим промышленным центром? Закрыты автомобильные заводы. Почему? Да потому что “Большая тройка” автопроизводителей делала там машины, которые, по сути, были никому не нужны. Кто принимал решение производить именно такие машины?» Это напоминает японскую технику Five Whys («пять “почему”»). Ее придумали в «Тойоте», чтобы доходить до самой сути проблем. Там очень хотели быть уверенными, что в каждую минуту, на каждом этапе производства (сборки) авто, при принятии каждого (пусть самого незначительного) решения они поступают верно. В результате — «Тойота» жива и другие японские автопроизводители неплохо себя чувствуют, а город Детройт — банкрот. General Motors — банкрот, «Крайслер» объявил о банкротстве и продан итальянскому Fiat’у.

Судьба автоконцерна Ford несколько менее трагична, но свои позиции и ему пришлось пересмотреть очень серьезно. Почему Большая тройка делала никому не нужные машины? Они думали, что раз дела у них идут хорошо, то так будет всегда. Но главная проблема в том, что они не понимали своего потребителя и не хотели его слушать. Им было все равно, что думает клиент о том, что такое «хорошая машина». Клиентов надо знать, понимать, любить и слушать. Мы все работаем для них. Очень жаль тех, кто делает деньги ради самих денег. Это — не созидание, а путь в никуда. Большая часть рынков и в развитых, и в развивающихся странах насыщены основным необходимым. Все есть. Теперь будет востребовано творчество и его результаты, а для этого надо очень хорошо знать своего потребителя. Детройт это проигнорировал. Что же теперь делать? Запишите или запомните — Nothing Important Happens In The Office (ничто важное

не происходит в вашем офисе, или НИНТО). То есть необходимо отрываться от стула и идти разговаривать с будущими клиентами, разбираться с их проблемами, желаниями и нуждами, пытаться понять, какие из них наиболее важны, и только потом решать эти задачи.

Наряду с динамично растущей мобильностью капитала и технологий конкурентоспособность зачастую зависит от уровня качества производимого продукта, гибкости и производительности человеческого ресурса — в этом убежден современный бизнес. Западные эксперты отмечают, что по мере того, как развитые страны войдут в постиндустриальную эру, человеческий ресурс будет приобретать все большее значение. Такое восприятие рынка — это отражение новой роли человека в современном производстве. Реально оценивающие положение вещей управленцы ведущих кампаний связывают проблему «тупикового», кризисного состояния руководства «человеческим ресурсом» с тем, что наряду с проявлением агрессивного капиталистического метода организации труда усугубились и противоречия меж технократическими подходами, которые сложились в условиях индустриального развития и в связи с необходимостью внедрения нового научно-технического формата экономического роста. Ощутимо остро накалены страсти в США — в стране, где результаты волнообразных кризисов были очень существенны, а идеи тейлоризма пустили глубокие корни. Преодоление последствий кризиса менеджмента совпало непосредственно с устойчивыми тенденциями экономического роста страны. По высказываниям топ-менеджеров гигантов производства, таких как IBM, Toyota, Sony, Volvo, Siemens и др., кадры (специалисты) — «один из самых ценных ресурсов компании», «основной источник производительности».

Межкризисная пауза позволила проявиться, хотя и запоздалому, признанию человека главной производительной силой общества. И это находит воплощение в практическом увеличении внимания руководства компаний к задействованию человеческого ресурса, к использованию как физического, так и психоэмоционального потенциала работников, не только производительных, но и организаторских и творческих способностей. Об определенных изменениях в понимании значимости человеческого фактора говорят практически все предыдущие исследования теоретиков менеджмента. Необходимо и нам понять, что такое рабочая сила и каковы ее возможности. Под поня-

тием «рабочая сила» в отечественной экономической науке традиционно подразумевается способность к труду, а под понятием «труд» — полезная деятельность человеческого общества. Рабочая сила — такой товар, который, в отличие от иных видов товаров, имеет определенную специфику: пластичность, способность активно менять свои характеристики и тем самым оказывать влияние на спрос и предложение [4].

Безусловно, любой человек имеет собственный, характерный только для него спектр товарных характеристик, затребованных рынком труда. У кого-то он шире, у кого-то уже — в зависимости от имеющихся знаний и навыков (компетенций), то есть от того, что именуется опытом личности. Ну и, конечно же, от способности получать новый опыт (обучаемость) — как осознаваемый, так и потенциальный, о котором зачастую не знает и сама личность. Совокупность всех этих особенностей, возможностей и качеств дает нам смысловое представление о том, что мы подразумеваем под термином «трудовые ресурсы». Такие ресурсы включают долю населения трудоспособного возраста, из которой могут быть исключены инвалиды и работающие пенсионеры. Из вышеупомянутых определений ясно, что это не тождественные понятия, но они связаны между собой чрезвычайно тесно. В то же время рассматривают такие понятийные системы, как комплекс физических и умственных возможностей: «рабочая сила» и «трудовые ресурсы». Ведь термины «рабочая сила» и «трудовые ресурсы» — это качественные возможности человека, необходимые для воспроизводства материальных благ и услуг, но они не ставят собственных целей и имеют потребность преследовать вполне определенные интересы, проявлять творческую активность [16]. По сути они нужны для того, чтобы в реалиях плановой системы хозяйствования их формировали государственные органы, распределяли, перераспределяли и использовали для формирования материально-технической базы, при этом последовательно наращивая экономический потенциал. Кроме того, это необходимо для увеличения общественного продукта и наращивания национального благосостояния. В конце 1980-х гг., когда в экономике возникла и стала очевидно ощущаться нехватка трудовых ресурсов, рабочий класс стал рассматриваться как неотъемлемый фактор производства. Само понятие «фактор» определяется в словарях как движущая сила чего-либо, антоним к термину «ресурс», который вы-

деляет активную роль чего-либо, в данном случае — роль человека — для формирования иного взгляда на роль кадров на производстве [10].

Такие ученые-исследователи, как Р. Лайкерт и М.-Х. Мескон, отмечали, что человеческий капитал является более ценным, чем вещественный. Именно поэтому человеческие ресурсы особенно значимы для ценностного роста и процветания общества в целом и каждой кампании в частности. Здесь идет речь не о «человеческом факторе», а именно о таком понятии, как «человеческий ресурс». Оно основано на подходе, который мы могли бы охарактеризовать как технократический по отношению к развитию производства, при котором нанимаемый специалист отчужден в процессе труда. Эта, на первый взгляд, неразрешимая проблема, возникла не сегодня и является актуальной по сей день. О постоянно возрастающей неудовлетворенности наемного человека своей трудовой деятельностью свидетельствуют такие факты, как текучка кадров, нарушение трудовой дисциплины. И это, разумеется, не способствует росту творческого потенциала работника. В этой системе ценностных координат люди рассматриваются как одно из условий функционирования производства — только как исполнители. Восприятие совокупности специалистов как трудовых ресурсов в системе означает их фактическое приравнивание к вещественно-материальным ресурсам производственного процесса, таким как оборудование, технологии, сырье, энергоресурсы и прочие элементы производства. При таком подходе к кадрам люди рассматриваются не как самосознательные субъекты производства, а как объекты манипулирования. Личностный фактор производства именно в социальном понимании характеризует все разнообразие свойств субъекта (работника), проявляющееся в его трудовой деятельности. Иными словами, личностный фактор — это действующая рабочая сила, принимаемая в комплексе своих качественных характеристик.

Рабочая сила и личностный фактор производства соотносятся друг с другом как целое и частное. Рабочая сила, отождествляя собой лишь производственные возможности работника, не может выступить в качестве факторов производства [17]. Человек, обладающий способностями к труду (специалист), является тем, кто осуществляет непосредственный процесс труда, то есть включен в процесс производства. Человеческий фактор необходимо рассматривать как проявление всего

комплекса личностных качеств и навыков человека, которые непосредственно влияют на его трудовую активность. Это понятие указывает на основополагающую роль человека в производственном процессе.

Человеческий фактор — это кадры предприятий и учреждений, объединенных для совместной производственной деятельности. Такой подход соответствует направлению и целям общественного развития, созданию нужных условий для социального развития индивидуума. А качественное повышение эффективности экономики — это способ достижения такой цели. Признание индивидуума сознательным и полноправным участником общественного развития выносит на передний план необходимость в самовыражении и творческой деятельности, информационном обмене, участии в управлении и многом другом. Различное информационное наполнение таких понятий, как «человеческий фактор» и «трудовые ресурсы», требует и различных подходов и методов их исследования. Трудовые ресурсы региона, той или иной отрасли и компании обычно описываются количественными показателями, а также критериями территориальности, отраслевым, демографическим, профессиональным и квалификационным показателями. Человеческий фактор производства характеризуется, помимо этих признаков, и такими показателями, как отношение к труду, инициативность, предприимчивость, заинтересованность, показателями потребностей, ценностей, форм поведения в разных ситуациях.

Подразумевается значительный скачок в сравнении с трудовыми ресурсами, где термин «человеческий фактор» имеет определенную ограниченность. Совершенно очевидно, что именно это ограничение отражает существующую на сегодняшний день модель развития нашего общества. «Человеческий фактор» — это одновременно экономический и политический термин, а также объект изучения психологии труда, современной общей теории систем, социологии и эргономики.

Внимание к человеческому фактору обусловлено необходимостью динамизации социально-экономического прогресса, который невозможно обеспечить, применяя авторитарные, административно-бюрократические способы управления. В то же время переход на современные экономические методы управления выявил то, что они малоэффективны и не могут быть реализованы без учета человеческого фактора. Здесь вполне наглядным примером является тот факт,

что почти равный доступ различных стран к современным технологиям не привел к равномерной распределенной производительности труда в мировой экономике [14].

Экономическая эффективность сравниваемых предприятий в США существенно превосходила западноевропейские аналоги. Для понимания причин данного феномена в 1950-е гг. был инициирован анализ ситуации при участии ученых Стенфордского университета (США) и европейских экспертов. Было выявлено и весьма убедительно доказано, что различие в степени эффективности систем США и Западной Европы не связано с фондированием. В Европе во многих отраслях экономическая эффективность была ниже на две трети, чем в аналогичных американских отраслях при одинаковых основных фондах [15]. Единственным разумным объяснением сложившейся проблемы было существенное отставание в методах управления, используемых на европейских предприятиях. То есть значимость передовых методов управления персоналом как особенной управленческой технологии, обуславливающей максимальную реализацию потенциала экономической эффективности, вовлеченного в производство ресурсов, получила официальное подтверждение на международном уровне. Перед тем как анализировать практические вопросы использования в полной мере человеческого фактора для усовершенствования системы хозяйствования, необходимо определить, в чем сущность человеческой личности и ее поведенческого механизма. Деятельность индивидуума должна быть направлена не только на эволюцию общества, но и на непрерывное самосовершенствование.

Такие известные философы XX в., как В. И. Вернадский и В. Грант, утверждали, что человечество вошло в новую стадию эволюции — в стадию развития регулируемого разумом человечества, мыслящего свободно, как единое целое [8]. В свою очередь академик Л. И. Абалкин пишет, что человеческое общество перейдет в скором будущем к совершенно иной модели потребления, в которой каждый элемент потребляемого продукта будет создан и израсходован рационально и будет восприниматься как результат труда каждого человека. Вполне определенными причинами, приведшими нас к осознанию особенной ключевой роли человеческого фактора, необходимо отнести рост технической оснащенности кадров, специализацию и кооперацию труда, действительное обобществление производства,

приватизацию госсобственности и рыночную структуризацию. Эти связи на практике невозможно автоматизировать, оптимизировать и воссоединить, даже применив быстродействующие ЭВМ. Поэтому качество работы, осознание ответственности, инициативный характер действий, положение рынка и рыночных структур влияют на эффективность экономики. Есть и иной аспект вопроса, который в нашем обществе до последнего времени учитывался недостаточно и который касается объекта управления — исполнителя.

Социально сформированный человек имеет большой трудовой потенциал, но в то же время он более сложен в управлении, чем пассивный. Интересы работника многосторонни, и поэтому его активизация отличается разнообразием, гибкостью и целенаправленностью. Авторитарная система управления этого сделать не могла. Такая система разрушала человеческий фактор тем, что применяла для своих целей не мотивацию, а принуждение и репрессивные методы, не соответствующие социальным реалиям. Они привели к малоэффективному применению социальных ресурсов и их трудового потенциала.

Цели социальной политики всегда состоят в улучшении условий жизни. Они заключаются в реализации социальной справедливости, во взаимном сближении разных социальных групп, в усовершенствовании национальных отношений. На практике эти проблемы не решались или отображались как малокомпетентная деятельность. Работа, обеспечивающая интенсификацию человеческого фактора, — многосторонняя. Значение человеческого фактора напрямую связано с ситуацией, при которой законы морали, нравственности и этических норм, существующие в человеческом обществе, зачастую оказываются намного эффективнее и сильнее административных и юридических законов. Сейчас нужно обозначить три пути активизации человеческого фактора. Предпринимаются попытки внедрить системы управления и поощрения за конечный результат работы в стиле американской «рациональной» школы менеджмента.

Исследуются примеры внедрения японских принципов менеджмента в кампаниях. Ведется работа над реализацией теории управленческой или организационной культуры (в европейских странах, таких как Швейцария и Бельгия, менее активно — во Франции и ФРГ) как самостоятельной, «европейской» теории управления коллективом сотрудников и отдельным работником.

Хотя иной раз разработки, проводимые под лозунгом этой теории, взаимосвязаны как с американской, так и с японской школами. Японская модель управления формировалась под влиянием двух основных аспектов: 1) творческое изучение и анализ зарубежного опыта в сфере организации и менеджмента; 2) последовательное и целенаправленное сохранение своих национальных традиций.

Особый интерес представляет анализ особенностей японского характера, важнейшими из которых являются: трудолюбие, самоконтроль, дипломатичность, восприимчивость ко всему новому и экономия. Для Японии свойственна приверженность к командным формам организации труда (группизм). Коллективная форма сотрудничества требует от руководителей любого уровня умения ладить с людьми и находить компромисс. Очень высоко ценится практический и жизненный опыт, огромное внимание уделено духовному росту личности.

Массовое распространение в Японии приобрела такая доктрина, как «патернализм». Патернализм (от лат. *paternus* — отцовский, *pater* — отец) — доктрина об «отеческом», «благотворительном» отношении бизнесменов к нанятым работникам. Отсюда предрасположенность к демократичному формату взаимодействия во время осуществления трудовой деятельности (таблица).

Активное техническое обновление, накопление огромных объемов профессиональных знаний и другой информации предполагают постоянное обучение и повышение квалификации персонала, инженерских кадров и других служащих.

Сейчас период, когда устаревает лишь половина знаний работника. Так как период обучения уменьшился до 3–5 лет, к первостепенным сложностям, вызванным быстрыми технологическими переменами, относятся такие наиболее распространенные проблемы, как обеспечение всеобщей компьютерной грамотности. Труд стал более высококвалифицированным и более интеллектуальным. «Креативность индивида, проявляющаяся в творческом труде, основывается на новой форме рационального поведения, что более адекватно современным условиям хозяйствования» [3]. Теряется актуализация ручного труда и узкоспециализированных профессий. Автоматизация и робототехника приводят не к сокращению кадров, а к их перераспределению и так называемой структурной безработице. Вместо одних профнаправлений приходят иные, более актуальные,

Сравнительная таблица систем

Характеристика	Система менеджмента	
	в Японии	в Америке
Преобладающие качества делового человека	Навыки командной работы установка на коллектив, отказ от собственного «Я», отказ от рискованных проектов	Уход от индивидуализма, установка на командные формы, продуманный риск
Требования, необходимые для продвижения по службе	Житейский опыт, высокий уровень знания производства. Медленное продвижение по службе	Необходимость высококвалифицированных знаний, обучаемость. Динамичное перемещение по должностям
Профессиональные знания и навыки	Широкопрофильные специализированные навыки и постоянная необходимость в повышении квалификации: переподготовка кадров; кадровая (должностная) ротация; составление регулярных письменных отчетов о проделанной работе	Переход на широкопрофильность, формы переподготовки и повышения квалификации традиционные
Методы принятия решений	Обратная система принятия решений; коллегиальное обсуждение; длительный процесс принятия решений реализуется быстро	Классическая система принятия решений: решения принимаются управленцами и менеджерами; принимаются решения быстро, а реализация происходит медленно
Отношение к кадрам	Наем работника на работу пожизненно, смена места работы считается неэтичной. Основная мотивация сотрудников обусловлена социальными и психологическими факторами (понимание принадлежности к коллективу)	Наем работников на короткий срок, регулярная смена места работы в зависимости от материального благополучия. Основной мотив — экономические факторы (финансы)
Методы внедрения инноваций	Эволюционный	Революционный
Форма деловых взаимоотношений	Межличностные контакты на основе взаимного доверия	Деловые контакты

а значимость существующих постоянно снижается [2].

В перечне самых актуальных профессий, издаваемом Департаментом труда США, совсем недавно такими были программисты и авиаинженеры. А сейчас острой стала потребность в ведущих специалистах — организаторах мероприятий (учебных, деловых, дружественных), менеджерах по трудоустройству, рекрутерах, интервьюерах (при приеме на работу). Для информационного варианта развития свойственна и особая структура занятости: доминирует труд, связанный со сферой «индустрии человека», а также с разрешением научно-технических проблем, отличающихся достаточно хорошим уровнем общего и профессионального образования кадров. Причем важен широкопрофильный подход к образованию. Исследования в отраслевом и профессионально-квалификационном срезе показывают, что применительно к Республике Беларусь речь пойдет об индустриальном типе занятости, причем с определенными особенностями и противоречиями. Одним из таких противоречий будет

расхождение между стандартизованным уровнем образования и требованиями, предъявляемыми кадрами к рабочим местам, и реальной необходимостью народного хозяйства страны в кадрах, особенно в определенных видах профессий и квалификаций. По специализации востребованности на рабочие места Республика Беларусь уже фактически вплотную подходит к границе, за которой дальнейшее увеличение производственной занятости неэффективно.

В конце 1980-х гг. в СССР приблизительно 50 % работников высокой квалификации, в том числе 30–40 % — с высшим образованием, не находили применения своим потенциальным возможностям. Этой части трудоспособного населения приходилось выполнять работу, уступающую по фактически требующейся квалификации. Некоторыми специалистами вообще ставится под сомнение существование индустриального типа трудовых отношений в современной России. «И это вполне соответствует действительности. Однако в государственно-частном партнерстве государству принадлежит и будет принадлежать

определяющая роль. Это обусловлено вполне объективной необходимостью. Где-то к середине нулевых годов нашего столетия возникли сложности в сфере государственно-частного партнерства. Так как не всегда и далеко не по всем проектам негосударственная часть была готова, да и сейчас не готова, выполнять свои прямые обязанности и функции» [15]. Прежде всего имеется в виду масштаб распространения ручного, низкоквалифицированного труда — семь из десяти работников, занятых в народном хозяйстве нашей страны (речь идет о бывшем СССР, однако положение в Республике Беларусь примерно такое же).

Другое, не менее важное отличие — преобладание наиболее распространенных профессий узкого профиля (станочники, слесари, сварщики и др.). В современных условиях это, конечно, отсталая профессиональная система занятости, и она имеет место в силу сложившихся отраслевых соотношений и развития технологий на производстве. Было бы неправильно игнорировать и другие намечающиеся процессы, а именно отток рабочей силы из сельскохозяйственной сферы, а затем и из промышленности. Эти процессы, однако, внутренне противоречивы. Будучи по сути своей носителями конструктивного потенциала, они, к сожалению, непосредственно обусловлены такими факторами, которые нельзя считать позитивными.

Реально из промышленности и тем более из сельского хозяйства кадры «выталкивают» неграмотная и морально устаревшая организация производства и низкая оплата тяжелого труда [17]. То есть о «естественных» положительных структурных изменениях говорить рано; скорее под влиянием неблагоприятных социальных факторов происходят изменения в занятости. Они могут означать динамику изменений в нужном направлении, если будут вызваны иными причинами. Такого порядка изменения, исходя из самого факта, справедливо рассматривать как движение в сторону информационного типа занятости. Помочь развиваться революционным процессам, противостоять негативным — это, если можно так выразиться, «общий девиз» предстоящих изменений в реформировании занятости. Эти изменения и приводят к созданию концепции «гибель трудового социума», в которой современный этап является переходом индустриального общества к постиндустриальному, или информационному. Базовые позиции теории «гибели трудового общества» состоят в следую-

щем: стагнация трудовой этики, трансформация ролей и значимости рабочего класса в социальной схеме и в жизни общества, появление новой формопримы безработицы. «Современный рабочий класс», рабочий «нового типа», концепция «сервисного сдвига», «средний класс» — все эти понятия разработаны ведущими деятелями социологической мысли — Р. Дарендорфом, Э. Гидденсом, А. Турэнном, Г. Маркузе. Они едины в утверждении о существенных изменениях, которые претерпевают труд и социальная модель западного общества. Информационное сообщество характеризуется Д. Боковым и О. Тоффлером как абсолютно новый этап в развитии современной цивилизации. Доминирует отрицание трудового общества, причем сутью этого разделения является сам труд. Несмотря на кризис трудовой идеологии, проявляющийся в том, что работа в жизни большинства людей перестала играть основную роль, ценность самого труда существенно высока. Всевозможные социально-профессиональные слои общества отдают труду второе место в основной иерархии базовых ценностей [18]. Первое место принадлежит семье, а третье и четвертое места делят между собой материальное благополучие и стабильность. Семья, а тем более материальная обеспеченность безраздельно связаны с трудом. Даже те, кто не любит выбранную профессию, осознают, что она помогает наполнить и организовать их жизнь. Дни, недели, годы подчинены ритму, который был задан трудом. Столь же функционально разделены дом, место отдыха, место работы. Несмотря на явное выдавливание труда из области производства, эти схемы подразумевают значительное повышение роли человека. Реальность такова, что становится эффективным не рутинный, периодичный, однообразный труд, а труд немонотонный, целостный, творческий.

Появление новых видов специальностей, подразумевающих такой труд, меняет устаревшую иерархическую структуру. Помимо всего прочего человек уже не является приложением техники, то есть «частичным» работником. Информатизированное общество подразумевает участие работника в процессе принятия решений, условия труда, позволяющие делать осознанный и самостоятельный выбор, а не действовать в жестких рамках расписанной программы трудовых операций. Включает в себя условия труда, поощряющие творчество, а не безусловное подчинение. Для такого общества свойственно появление иных организационных форм,

выстроенных по принципу децентрализованных модулей, обеспечивающих максимум свобод выбора [16]. Если главными ценностями и мотивами для трудовой деятельности людей индустриального типа являются удовлетворение материальных потребностей и стремление обезопасить себя, защитить от возможных рисков, то переход к постиндустриальному обществу активизирует иные ценности: стремление к контактному и бесконтактному общению, престиж и в итоге стремление к самовыражению личности [19].

Безусловно, смена ценностных и мотивационных ориентиров связана с прогрессом последних десятилетий в экономической сфере, кардинально изменивших качество жизни и жизненные стандарты. Это привело к личностной свободе и росту значения сфер жизни, далеких от труда.

Само появление «аллергии на труд», утрата моральной заинтересованности в труде, эрозия трудовой этики во многом объясняются смещениями сущностных и базовых центров в ценностных системах, в первую очередь других «средних классов», от материальных к постматериальным. Значительное влияние на усовершенствование управления «человеческими ресурсами» вносят изменения в систему трудовой мотивации. Стремление к самореализации на творческой работе принимается во внимание в процессе внедрения инноваций и при освоении сложных научно-практических задач. Передача полномочий рядовым исполнителям подразумевает активизацию их предпринимательских данных, большую самостоятельность и инициативу, но также и самодисциплину и, наконец, активное использование возможности культурного и этического ресурсов, воплощенных в формировании менеджментом кампаний системы норм и корпоративных ценностей.

Оценив кризис тейлоризма и фордизма (имеется в виду кризис традиционных приемов организации труда), западная наука и практика открыли и направление выхода из него. Это гуманизация сфер труда, принципиальная переоценка и перераспределение базовых принципов организации труда с уклоном на увеличение участия работников в принятии производственных решений, поиск актуальной сегодня рациональности в целом, отличающейся от рациональности, стоящей в базе тейлористской и фордистской систем согласования интересов бизнеса и наемных рабочих.

Расширяются понятия и возможности совместительства и подработки, увеличивается про-

должительность рабочего дня, но иной раз более подходящим оказывается и гибкий график неполного рабочего дня. Все эти факторы диктуют использование принципиально иного подхода к организации труда. Здесь формируется тенденция повышения роли малого бизнеса, разукрупнения предприятий-гигантов и предоставления более широкой самостоятельности дочерним предприятиям. Производство становится более гибким, сложноструктурированным, новаторским, а следовательно, и более конкурентоспособным.

Сейчас в большинстве стран мира бизнесмены, представители науки, правительственных органов единодушны в том, что классические принципы управления уже недостаточны для обеспечения нужных темпов прироста производительности труда, так как основная часть организационных инструментов, движущих экономику на рынки труда, появились в 1930-е или 1960-е гг. в соответствии с условиями и задачами прошлых десятилетий. Следует учесть традиционные организационные формы и формы стимулирования труда, базирующиеся на принципах максимальной узконаправленной специализации и разделения труда, ориентирующиеся на кадры со средними (а на практике — ниже среднего) возможностями в некоторых областях производства. В некоторых случаях это пока еще позволяет (и некоторое время позволит) обеспечить необходимую производительность.

В основном как в России, так и в Европе компании продолжают использовать технократические подходы к управлению человеческим ресурсом и реализации трудового процесса, привнося в процесс лишь небольшие изменения. Более того, зачастую отмечаются случаи полного сознательного ухода компаний от применения новых форм управления в условиях экономической нестабильности и ухудшения конкурентных условий. Этому способствует, одновременно с технико-технологическими ограничениями и измышлениями экономического порядка, скептическое отношение ряда менеджеров к организационным нововведениям, а порой реакция на перестройки и вовсе враждебная. Однако практика преподносит все больше примеров того, как в ряде отраслей производства традиционные кампании роста выработки и качества замедляют. Крайне медленная адаптация к меняющимся условиям рынка тормозит наиболее эффективное использование «человеческого ресурса», так как входит в резонанс с современными требованиями, предъявля-

емыми к технологиям и рабочей силе. Эта неадекватность особенно проявляется в отраслях, движущих научно-технический прогресс (особенно в наукоемком производстве электроники и электротехники, в химической промышленности, машиностроении), в основном в крупных компаниях, ориентированных на ускоренное обновление технологий и в основной своей массе применяющих большое количество высококвалифицированной рабочей силы, кроме того, ориентированных на создание высококачественной современной продукции и быструю ее смену, на трудовое и ресурсосбережение. В современных условиях на большинстве крупных предприятий мира на-

блюдается увеличение стагнации, что приводит к потере прибыльности и ухудшению качества или, хуже того, к банкротству предприятий.

В статье мы рассмотрели решение проблемы развития на примере двух ни в чем не уступающих друг другу компаний, которые используют различные системы управления производственными отношениями. Отразили недостатки и достоинства этих систем и возможные пути решения проблемы. В связи с этим можно сделать вывод о том, что японская система управления производственными отношениями в «Тойота Моторс» является на данный момент наиболее эффективной.

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. 18–26.
2. Бархатов, В. И. Особенности проявления оппортунизма в российских машиностроительных корпорациях / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев // Организатор производства. 2013. № 2. С. 15–20.
3. 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.
4. Бархатов, В. И. Эволюция производственных сил общества в рамках неэкономии / В. И. Бархатов, О. В. Дьяченко // Науч. тр. Акад. управления при Президенте Респ. Беларусь. 2013. Вып. 15, № 1. С. 27–35.
5. Баканов, М. И. Теория анализа хозяйственной деятельности / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. М. : Финансы и статистика, 2007.
6. Барнгольц, С. Б. Экономический анализ хозяйственной деятельности на современном этапе развития / С. Б. Барнгольц // Финансы и кредит. 2008. № 2–3.
7. Вумек, Дж. П. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании : пер. с англ. / Дж. П. Вумек, Д. Т. Джонс. М. : Альпина Бизнес Букс, 2004.
8. Дробжев, М. И. Вернадский и современная эпоха : монография / М. И. Дробжев. Тамбов : Изд-во Тамбов. гос. техн. ун-та, 2010. 232 с.
9. Ковалев, В. В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. 2-е изд. М. : Финансы и статистика, 2008.
10. Крейнина, М. Н. Финансовый менеджмент / М. Н. Крейнина. М. : Финансы и статистика, 2008.
11. Лисицин, Н. А. Экономика, организация и планирование промышленного производства / Н. А. Лисицын. М. : Высш. шк., 2009.
12. Козлов-Кононов, Д. Анализ хозяйственной деятельности и перспектив развития конкретных зарубежных компаний // Работа с персоналом. 2009. № 7. С. 11.
13. Муравьев, А. И. Теория финансового анализа: проблемы и решения / А. И. Муравьев. М., 2008.
14. Масааки, И. Гемба Кайдзен: путь к снижению затрат и повышению качества : пер. с англ. / И. Масааки. М. : Альпина Бизнес Букс, 2004.
15. Нурмухаметов, И. А. Современные реалии российской экономики / И. А. Нурмухаметов // Современные хозяйственные отношения: вызовы глобализации : междунар. науч. конф., г. Москва, 16–17 окт. 2013 г. / под ред. В. И. Бархатова, Д. А. Плетнева. М. : Перо, 2013. С. 142–148.
16. Плетнев, Д. А. Корпорация как способ организации материального производства / Д. А. Плетнев // Вестн. Моск. ун-та. 2010. Сер. Экономика. № 6. С. 36–45.
17. Плетнев, Д. А. Экономика для человека как нетривиальная цель развития современного хозяйства / Д. А. Плетнев // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2013. № 15 (306). Экономика. Вып. 41. С. 35–42.

18. Пестунов, М. А. К расчету потребности нематериальных активов / М. А. Пестунов, С. М. Пестунова // Новый этап в развитии России: социально-экономические условия и перспективы (региональный аспект) : материалы науч.-практ. конф., г. Челябинск, 26 окт. 2005 г. Челябинск, 2005. 133 с.
19. Петухов, Р. М. Оценка эффективности промышленного производства: методы и показатели / Р. М. Петухов. М. : Экономика, 2009.
20. Пшенникова, М. В. Японские методы управления в Европе / М. В. Пшенникова // Методы менеджмента качества. 2005. № 9.
21. Руденко, А. И. Экономика промышленного производства в условиях рынка : учеб. пособие / А. И. Руденко. М., 2007.
22. Руденко, А. И. Экономика предприятия / А. И. Руденко. М., 2008.
23. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. Минск : Экоперспектива, 2008.
24. Стоянова, Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика / Е. С. Стоянова. М. : Перспектива, 2006.

Сведения об авторах

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

Нурмухаметов Илья Анатольевич — преподаватель кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. nia@csu.ru

*Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 21 (350).
Economy. Issue 47. P. 25–37.*

DEVELOPMENT AND STAGNATION OF CONTEMPORARY MODELS OF THE DEVELOPMENT OF PRODUCTION RELATIONS

D. I. Batmanov

*Postgraduate student of the Department of Economics of industries and markets of the Chelyabinsk state University,
Chelyabinsk, Russia. bdi@csu.ru*

I. A. Nurmuhametov

*Lecturer at the Department of Economics of industries and markets of the Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia.
nia@csu.ru*

In the modern dynamically changeable realities of exchange relations and under the conditions of successive waves of crisis, perception of flexibility of industrial relations is as relevant as never. However, without analysis of the experience of the past decades it could be impossible to take the complex of all necessary tools for the most effective and fundamentally different approach to the evolution of industrial relations and interrelation of productive forces. Today we are to take into account the significance of the latest personnel management methods as special management technologies, which are responsible for fulfilment of opportunities of productive forces. Regarding practical issues about usage of human factor for full improvement of system of management, it is necessary to determine nature of a human person and its behavioral tools.

Keywords: *industrial relations, stagnation, the productive forces, labor, labor, the Asian model of industrial relations, the American model of industrial relations.*

References

1. Barhatov, V. I. Innovacionno-kreativnaya ekonomika kak al'ternativniy put' deindustrializacii ekonomiki Rossii / V. I. Barhatov, O. V. Diachenko // Zhurn. ekon. teorii. 2013. № 3. S. 18–26.
2. Barhatov, V. I. Osobennosti proyavleniya opporturnizma v rossiyskih mashinostroitel'nyh korporatsiyah / V. I. Barhatov, D. A. Pletnev // Organizator proizvodstva. 2013. № 2. S. 15–20.

3. Barhatov, V. I. Priroda razvitiya i protivorechiya korporativnoy sobstvennosti v postsocialisticheskoy ekonomike / V. I. Barhatov // Sbornik trudov Mezhdunarodnoy nauchno-ekonomicheskoy konferencii im. akademika P. P. Maslova. M., 2013. S. 20–30.
4. Barhatov, V. I. Evoluciya proizvodstvennyh sil obschestva v ramkah neoekonomiki / V. I. Barhatov, O. V. Diachenko // Nauch. tr. Akad. upravleniya pri Prezidente Resp. Belarus'. 2013. Vyp. 15, № 1. S. 27–35.
5. Bakanov, M. I. Teoriya analiza hozyaistvennoy deyatel'nosti / M. I. Bakanov, A. D. Sheremet. M. : Finansy i statistika, 2007.
6. Barngol'ts, S. B. Ekonomicheskyy analiz hozyaistvennoy deyatel'nosti na sovremennom etape razvitiya / S. B. Barngol'ts // Finansy i kredit. 2008. № 2–3.
7. Vumek, Dzh. P. Berezhlivoe proizvodstvo: kak izbavit'sya ot poter' i dobit'sya procvetaniya vashey kompanii : per. s angl. / Dzh. P. Vumek, D. T. Dzhons. M. : Al'pina Biznes Buks, 2004.
8. Drobzhev, M. I. Vernadskiy i sovremennaya epoha : monografiya / M. I. Drobzhev. Tambov : Izd-vo Tambov. gos. tehn. un-ta, 2010. 232 s.
9. Kovalev, V. V. Finansovyy analiz. Upravlenie kapitalom. Vybor investitsiy. Analiz otchetnosti / V. V. Kovalev. 2-e izd. M. : Finansy i statistika, 2008.
10. Kreinina, M. N. Finansovyy menedzhment / M. N. Kreinina. M. : Finansy i statistika, 2008.
11. Lisicin, N. A. Ekonomika, organizatsiya i planirovanie promyshlennogo proizvodstva / N. A. Lisitsyn. M. : Vyssh. shk., 2009.
12. Kozlov-Kononov, D. Analiz hozyaistvennoy deyatel'nosti i perspektiv razvitiya konkretnykh zarubezhnykh kompaniy // Rabota s personalom. 2009. № 7. S. 11.
13. Muraviev, A. I. Teoriya finansovogo analiza: problemy i resheniya / A. I. Muraviev. M., 2008.
14. Masaaki, I. Gemba Kaidzen: put' k snizheniyu zatrat i povysheniyu kachestva : per. s angl. / I. Masaaki. M. : Al'pina Biznes Buks, 2004.
15. Nurmuhametov, I. A. Sovremennyye realii rossiyskoy ekonomiki / I. A. Nurmuhametov // Sovremennyye hozyaistvennyye otnosheniya: vyzovy globalizatsii : mezhdunar. nauch. konf., g. Moskva, 16–17 okt. 2013 g. / pod red. V. I. Barhatova, D. A. Pletneva. M. : Pero, 2013. S. 142–148.
16. Pletnev, D. A. Korporatsiya kak sposob organizatsii material'nogo proizvodstva / D. A. Pletnev // Vestn. Mosk. un-ta. 2010. Ser. Ekonomika. № 6. S. 36–45.
17. Pletnev, D. A. Ekonomika dlya cheloveka kak netrivial'naya cel' razvitiya sovremennogo hozyaistva / D. A. Pletnev // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2013. № 15 (306). Ekonomika. Vyp. 41. C. 35–42.
18. Pestunov, M. A. K raschetu potrebnosti nematerial'nykh aktivov / M. A. Pestunov, S. M. Pestunova // Noviy etap v razvitiy Rossii: social'no-ekonomicheskie usloviya i perspektivy (regional'niy aspekt) : materialy nauch.-prakt. konf., g. Chelyabinsk, 26 okt. 2005 g. Chelyabinsk, 2005. 133 s.
19. Petuhov, R. M. Ocenka effektivnosti promyshlennogo proizvodstva: metody i pokazateli / R. M. Petuhov. M. : Ekonomika, 2009.
20. Pshennikova, M. V. Yaponskie metody upravleniya v Evrope / M. V. Pshennikova // Metody menedzhmenta kachestva. 2005. № 9.
21. Rudenko, A. I. Ekonomika promyshlennogo proizvodstva v usloviyah rynka : ucheb. posobie / A. I. Rudenko. M., 2007.
22. Rudenko, A. I. Ekonomika predpriyatiya / A. I. Rudenko. M., 2008.
23. Savitskaya, G. V. Analiz hozyaistvennoy deyatel'nosti predpriyatiya / G. V. Savitskaya. Minsk : Ekoperspektiva, 2008.
24. Stoyanova, E. S. Finansovyy menedzhment: teoriya i praktika / E. S. Stoyanova. M. : Perspektiva, 2006.

УДК 338

ББК 65.050

ПРОТИВОРЕЧИЯ ЭВОЛЮЦИОННОЙ ДИНАМИКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В. О. Арбачаускас

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Исследуются противоречия эволюционной динамики экономических систем. Рассмотрены специфические особенности экономических систем, позволяющие произвести их выделение из прочих разновидностей общественных систем. Перечислены существующие способы и подходы для типологической классификации экономических систем. Раскрыты социально-экономические факторы перехода экономических систем к вышестоящей фазе эволюционного развития. Выявлено и проанализировано основное противоречие эволюционной динамики экономических систем, по мнению автора, выраженное неравномерным развитием стран и регионов мира как отдельных экономических систем и их элементов. Предложена гипотеза, согласно которой неравномерное развитие экономических систем является эволюционно обусловленным фактором динамизма. Приведена попытка обоснования данной гипотезы, путем анализа макроэкономических показателей по методике Ангуса Меддисона.

Ключевые слова: *эволюционная экономическая теория, общая теория систем, теория эволюционной динамики экономических систем, экономическая история.*

Непрерывно меняющаяся экономическая реальность требует всестороннего и всеобъемлющего изучения процессов, протекающих в общественных системах. Современный мир, характеризующийся континуальными трансформациями социальной, экономической и политической жизни населения передовых индустриальных стран, порождает новые вызовы окружающей действительности. Противоречия, возникающие в результате эволюции экономических систем, нуждаются в аппарате, способном провести адекватное описание, анализ и оценку явлений общественной среды. Нынешние реалии таковы, что традиционные методы исследования экономики обнаруживают свою недостаточность, вызванную прежде всего объективно изменившимися условиями функционирования экономических систем. Инструментарий неоклассической экономической теории едва ли даст полный ответ на вопросы, диктуемые современной экономической реальностью. Совершенно очевидно, что мир нуждается в принципиально новых моделях и методах исследования экономики. Данный факт придает особую актуальность эволюционному и институциональному подходу к исследованию экономических процессов и явлений. В рамках настоящей статьи автор попытается рассмотреть ряд ключевых аспектов эволюционной динамики экономических систем. Среди них следовало бы выделить следующие: понятие экономической

системы, типы экономических систем, их эволюцию, а также возможные противоречия динамического развития экономических систем.

Таким образом, цель данной работы заключается в исследовании особенностей эволюционной динамики экономических систем, социально-экономических факторов, сопутствующих эволюции экономических систем, противоречий эволюционного развития экономических систем, а также механизмов эволюционных превращений, протекающих в ходе развития экономических систем.

В процессе написания статьи автор опирался на работы деятелей отечественной и зарубежной экономической мысли: А. А. Аузана [2]; В. И. Бархатова [3; 4; 5]; М. Вебера [6]; Г. Кларка [7]; А. Меддисона [20]; Р. М. Нижегородцева [8]; Е. В. Николаевой [3]; Д. А. Плетнева [3; 9; 10]; М. П. Посталюка [11]; Е. В. Савицкой [12]; П. Самуэльсона [13]; О. С. Сухарева [14]; Дж. Хикса [15]; Й. А. Шумпетера [16]; Ф. Энгельса [17]; Ж. Бергера [18]; С. Хилла [19].

На сегодняшний день в экономической литературе нет единого определения понятия «экономическая система». Рассмотрим более подробно элементы, входящие в данное понятие.

Автор статьи, обратившись к общей теории систем, пришел к заключению, что система — это образ среды, состоящей из совокупности элементов, объединенных общей взаимосвязью. [1]

Схожие определения понятия «система» встречаются и у других исследователей экономических систем. Например, О. С. Сухарев в одной из своих работ предлагает следующее определение: «Под системой обычно понимают взаимосвязь определенной совокупности различных элементов. Причем система может состоять из такого значительного числа элементов, что связи между ними по уровню тесноты и влияния на развитие всей системы существенно отличаются. Одни элементы могут демонстрировать тесные связи, другие могут быть не связаны и не воздействовать друг на друга в принципе. Могут присутствовать такие элементы, части системы, которые оказывают некоторое действие на другие элементы, а те, в свою очередь, не оказывают аналогичного обратного влияния». Однако стоит отметить, что Сухарев в своем определении ставит акцент на характере взаимосвязей между внутренними элементами системы, но при этом не затрагивает вопрос о ее границах. Полагаем, что для цельного понимания системы, необходимо учитывать многообразие существующих систем и, как следствие, определенные границы их функционирования. Несмотря на абстрактность границ системы, мы можем условно выделить группу пограничных элементов, по типу своей взаимосвязи отличных от остальных. Искомые элементы носят название периферийных, что отсылает к их маргинальному состоянию [14].

В зависимости от направленности исследования разные авторы включают в категорию экономических систем большие и малые среды, различающиеся по своей структуре, внутреннему содержанию и типу связей между составными элементами. Так, например, отдельное домохозяйство и национальная экономика полностью соответствуют представлениям об экономической системе, невзирая на разный масштаб их деятельности и параметрические особенности функционирования. Однако, опираясь на особый характер жизнедеятельности экономических систем, можно выделить черты, присущие всем системам данной категории, независимо от их размера и количества содержащихся элементов.

Во-первых, в любой экономической системе происходит накопление и внутренняя циркуляция капитала.

Во-вторых, элементы экономической системы осуществляют взаимный обмен информацией.

В-третьих, экономические системы, как и любые общественные системы, являют собой со-

вокупность людей, объединенных общими целями. Общность целей может достигаться как в результате стремления к извлечению прибыли, если в качестве экономической системы мы рассматриваем предприятие, так и в результате действия различных социальных и других факторов. Люди могут формировать общественные системы, имея схожие религиозные взгляды, общую географическую локализацию и прочее, позволяющее идентифицировать данную группу людей как отличную от остальных.

В-четвертых, исходя из перечисленного выше, можно с уверенностью сказать, что большинство элементов системы должны быть заинтересованы в сохранении ее нормальной жизнедеятельности, в противном случае система перестанет функционировать.

В-пятых, каждый отдельный элемент экономической системы может выступать в роли самостоятельного экономического агента.

В-шестых, экономические системы могут разбиваться на подсистемы, не исключая также включение одного и того же элемента в разные экономические системы.

В-седьмых, экономические системы не могут длительное время пребывать в неизменном состоянии. Непрерывно изменяющаяся среда выступает главным принципом развития экономической системы. Так, по мнению Э. Шредингера, состояние термодинамического равновесия системы соответствует состоянию ее смерти, то есть полному прекращению функционирования [11; 14].

На сегодняшний день сформировалось множество взглядов, охватывающих способы и критерии классификации экономических систем. Попробуем перечислить основные из них.

Так, по мнению Е. В. Савицкой, экономические системы можно разделить на три вида: 1) традиционная экономика; 2) командная экономика; 3) рыночная экономика. В основу ее типологического подхода лег принцип определения точки на кривой производственных возможностей. Таким образом, определяющими институтами традиционной экономики выступают традиции и нормы, в командной экономической деятельности подвергается жесткому государственному регулированию, а рыночная экономика функционирует за счет свободного обращения товаров и минимального вмешательства государства в экономические процессы [12].

Американский экономист П. Самуэльсон предлагает типологический подход, в рамках которого

необходимо ответить на три фундаментальных вопроса:

1. Что производить (какие виды продукции и в каких объемах)?

2. Как производить (кто должен производить и с помощью каких ресурсов и технологий)?

2. Для кого производить (кто будет собственником и потребителем продукции)?

Таким образом, по П. Самуэльсону, экономические системы бывают следующих типов: традиционная, командная, рыночная, смешанная [13].

Отдельно стоит упомянуть марксистскую классификацию, получившую широкое распространение в нашей стране. Данный подход получил название формационного и выделял следующие типы экономических систем:

1. Первобытнообщинный строй, который, по мнению К. Маркса, характеризовался крайне низким уровнем развития производительных сил и потребностей людей, господством общественной собственности на средства производства.

2. Рабовладельческое общество, которое обладало более высоким уровнем развития средств производства и человека; производственные отношения были основаны на частной собственности.

3. Феодалный строй: производительные силы имеют более высокий уровень развития, а производственные отношения опосредованы крепостной зависимостью крестьян от помещиков и феодалов.

4. Капиталистический строй. Промышленный переворот конца XVIII в. дает резкий скачок в развитии производительных сил. Характер производственных отношений обусловлен возникновением системы наемного труда. Капитализм проходит две стадии развития — домонополистическую (середина XVIII — конец XIX в.) и монополистическую (империализм) (с конца XIX — начала XX в.).

5. Коммунистическая стадия. Характеризуется высокоразвитыми производительными силами и господством общественной собственности на средства производства. В свою очередь, делится на две подстадии — социализм и собственно коммунизм [17].

На текущем этапе развития экономической науки становится очевидным тот факт, что формационный подход, пренебрегая цивилизационными аспектами функционирования экономических систем, оказывается несостоятельным по отношению к отдельным этническим и региональным образованиям. Формационный подход, будучи

разработанным на основе динамики исторического развития стран Западной Европы, без достаточных на то оснований был перенесен на весь мир. Также немаловажным упущением марксистской школы является то, что формационная теория исходит из принципа одноукладности, хотя мировая история свидетельствует об обратном, поскольку все человеческие общества были многоукладны.

Большинство современных авторов опираются на типологический подход, впервые предложенный Й. Шумпетером. В основу данной типологической концепции ложится критерий технологического развития. Таким образом, выделяются три типа экономических систем: доиндустриальные, индустриальные, постиндустриальные. Переход от одного типа к другому совершается за счет технологического скачка, приводящего к смене технологических укладов, что неизбежно влечет за собой изменение производительных сил общества и, как следствие, социально-экономической жизни страны [16].

Доиндустриальная фаза развития делится на два этапа: экономика, основанная на охоте и собирательстве, и экономика, базирующаяся на сельском хозяйстве. Переход от одного этапа к другому произошел во время неолитической революции, чему послужило несколько предпосылок:

1) начался процесс одомашнивания диких животных;

2) зародились и получили дальнейшее развитие орудия труда, позволявшие производить культивацию растений.

Неолитическая революция привела к ряду социально-экономических последствий, а именно: повышению производительности труда, увеличению численности населения, разделению труда, зарождению частной собственности. В совокупности эти факторы привели к расселению человеческой популяции, созданию городов, попутно усложнив структуру экономических систем.

Переход к индустриальной фазе развития экономических систем стал результатом высвобождения человеческого труда посредством перехода к машинному производству благодаря изобретению двигателя внутреннего сгорания и внедрению других инноваций. Данный переход ознаменовался улучшением уровня жизни населения, все возрастающей урбанизацией, стремительным ростом производительных сил и утверждением капитализма как доминирующей хозяйственной

практики. Чтобы рассмотреть причины данного перехода, нам необходимо обратиться к экономической истории Великобритании, где описанные процессы начались раньше всех.

Попробуем рассмотреть факторы, способствовавшие экономическому росту Англии на рубеже XVIII – XIX вв.:

1. Формирование и укрепление институтов, направленных на регулирование судебной деятельности, контрактных отношений, защиты частной собственности;

2. Развитие науки.

3. Концентрация капитала, поступающего из английских колоний.

4. Развитая система протекционистских мер, направленных на регулирование внешней торговли [15; 18; 19].

В свою очередь индустриальная фаза развития экономических систем также делится на два этапа — ранний и поздний индустриализм. Переход ко второму этапу был обусловлен рядом инноваций, таких как электрификация, распространение поточного производства, открытие новых способов выплавки стали.

К концу XX в. возрастает информатизация общества, повышается уровень жизни и благосостояния в передовых индустриальных странах, что делает вполне уместным тезис о свершившемся начале перехода отдельных стран и регионов мира к постиндустриальной фазе развития.

Экономическую систему можно идентифицировать как постиндустриальную, если она соответствует следующим характеристикам:

1) в структуре экономики преобладают производства, отличающиеся инновационным характером деятельности, что позволяет провести механизацию производственных процессов, высвободив людей из материального производства;

2) происходит снижение доли первичного и вторичного секторов экономики;

3) общество характеризуется высоким уровнем жизни и грамотности населения;

4) широкое распространение получает аутсорсинг.

Основным противоречием эволюции экономических систем является неравномерность экономического развития стран и регионов мира. Так, даже в рамках одной страны отдельные города и регионы могут существенно отставать от остальных. Как правило, эволюция элементов экономической системы проходит от центра к периферии, однако есть ряд исключений, когда пе-

риферия обладает более высоким уровнем развития, нежели центральные регионы. Зачастую это связано с тем, что:

– периферийный элемент длительное время входил в часть другой экономической системы, будучи обособленным регионом (например, Гонконг, в период с 1841 по 1997 г. входивший в состав заморских территорий Британии и, соответственно, впитавший ее экономическое влияние, предопределившее развитие и становление институтов, отличных от тех, что существуют в КНР);

– периферийный элемент имеет стратегическое значение для экономики и безопасности страны либо положения правящих элит, поэтому метрополия сознательно стремится к неравномерному распределению ресурсов и капитала, обеспечивающему их приток в периферийные районы. Однако стоит заметить, что в этом случае периферийный регион не способен превзойти в своем развитии столицу, но от остальных регионов страны, в том числе расположенных вблизи столицы, данный регион будет существенно отличаться. В качестве примера можно привести историю развития отдаленных территорий Римской империи, на чьи нужды Рим выделял больше средств, чем на нужды близкорасположенных к столице регионов.

Традиционно считалось, что неравномерное развитие является чертой капиталистического общества, но, анализируя экономические трансформации докапиталистических экономик, мы можем констатировать, что уже тогда существовала дифференциация экономических систем по степени развития. Так, неолитическая революция, совершившая переход от присваивающей к производящей экономике, протекала с разной скоростью и в разное время на различных континентах, проходя с отставанием в некоторых регионах на три тысячи лет [15].

Для подтверждения гипотезы, согласно которой неравномерное развитие экономических систем является эволюционно обусловленным фактором динамизма, обратимся к анализу экономических показателей по методике, впервые предложенной А. Меддисоном, который свел данные за двести лет в одну таблицу.

Рассмотрим динамику показателя валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения (GDP per capita) шести стран: Норвегии, Великобритании, Кувейта, Ирана, Китая и Зимбабве (Южной Родезии). Рассматриваемый период —

с 1820 по 2010 г. При этом показатель ВВП на душу населения будет выражен через международный доллар 1990 г. (рисунок). Для построения графика нами использовались данные из «таблиц Меддисона», опубликованных на официальном сайте его проекта [20].

Представленный график наглядно демонстрирует, что передовые индустриальные страны (Норвегия и Великобритания) имеют более высокие темпы экономического роста, в то время как индустриальные страны второго поколения (Кувейт, Иран, Китай) обладают меньшими производственными возможностями и темпы их экономического роста существенно ниже. При этом важно отметить, что скачкообразное увеличение исследуемого показателя в индустриальных странах второго поколения происходит кратковременно (в Кувейте — с 1950 по 1973 г.), после чего экономическая система неминуемо возвращается на прежний вектор эволюционного развития. Также мы можем выделить ряд стран, экономика которых сложилась крайне неблагоприятно (Зимбабве). В таких странах темпы экономического роста крайне низки и фазы роста чередуются с затяжными экономическими спадами.

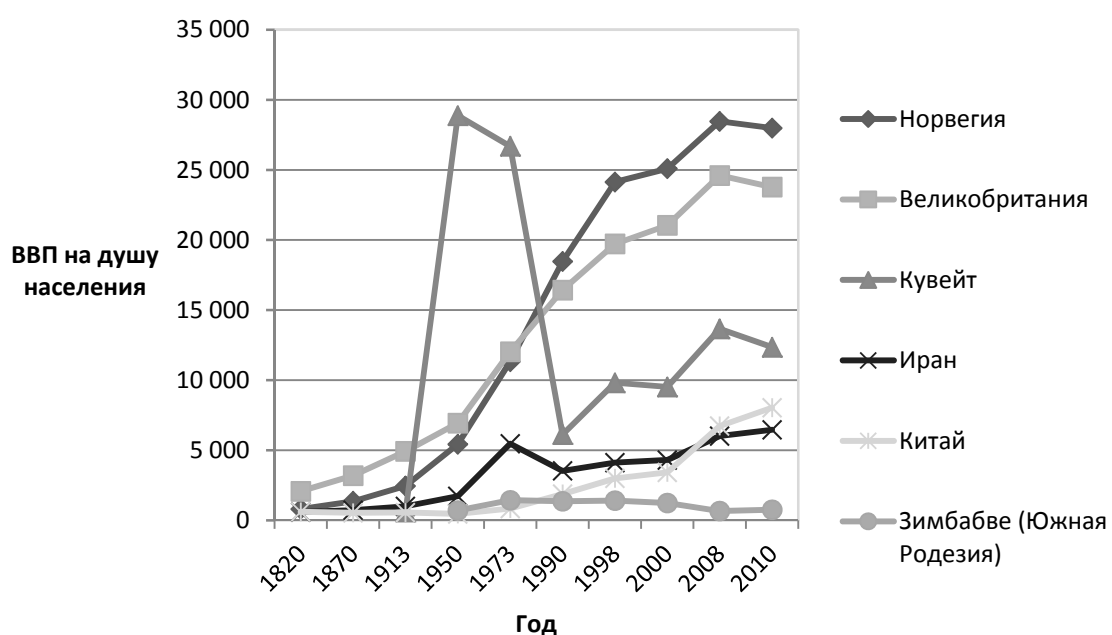
Проблема зависимости от выбранного ранее пути (path dependence problem) делает невозможным резкое изменение траектории развития. Таким образом, существует некая гравитация, прочно удерживающая страны на эволюционно обусловленном векторе движения. Инертность

экономических систем достигается за счет существования архаичных институтов, препятствующих экономическому развитию общества [2].

Неравномерность экономического развития на сегодняшнем этапе существования цивилизации порождает множество негативных социально-экономических явлений, таких как споры по поводу распределения прав собственности, критические значения социальной поляризации населения в индустриальных странах второго поколения, непропорциональная доля концентрации капитала в развитых странах. Перечисленные явления присущи человеческому обществу и на более ранних этапах существования. Более того, современные тенденции таковы, что социально неблагоприятные последствия, вызванные наличием данных обстоятельств, на сегодняшний момент не приводят к столь серьезным социальным потрясениям, как было в предыдущие столетия.

Закономерности функционирования общественных систем имеют немалую схожесть с системами биологическими, что наглядно подтверждают модели биологического моделирования, нашедшие успешное применение в экономическом и социальном анализе. Таким образом, можно заключить, что фундаментальные основы жизнедеятельности и выживания биологических популяций являются универсальными, а поэтому применимы и к экономическим системам.

Следует признать, что равномерный рост является утопией и рассматривать его можно исклю-



Динамика показателя ВВП на душу населения Норвегии, Великобритании, Кувейта, Ирана, Китая и Зимбабве (Южной Родезии)

чительно как абстрактную модель. Переход от одного технологического уклада к другому не может происходить сбалансированно, не создавая разрыва между передовыми индустриальными странами и экономиками развивающихся государств. Страны, оказавшиеся в числе технологических лидеров, наделены приоритетом, позволяющим им вести экономическую экспансию на менее развитые территории, тем самым наращивая свой капитал и стремясь к поддержанию подобного дисбаланса. Нам следует принять неравномерность эволюционного развития экономических систем как неизменный атрибут, заложенный в основополагающих принципах динамизма. Статическое же развитие экономических систем невозможно, поскольку это противоречило бы фундаментальным основам их функционирования. Вместе с тем исторический опыт показывает, что технологическое и культурное отставание не-

которых стран может обернуться их экономическим и политическим крахом с последующим образованием на данной территории failed state (несостоявшегося государства) либо установления архаичного политического режима, агрессивно настроенного по отношению к остальному миру.

В заключение хотелось бы сказать, что быстрые изменения, происходящие в мировой экономической системе, ставят перед экономикой нашей страны новые задачи, правильная постановка и решение которых требует от экономической науки переосмысления имеющихся концепций и теорий. Как показывает опыт, успешное развитие экономических систем не является закономерным результатом их жизнедеятельности, а скорее исключением. Так, лишь 25 стран из 200 добиваются результатов, соответствующих их первоначальному ожиданиям в момент выбора траектории развития [2].

Список литературы

1. Арбачаускас, В. О. Самоорганизация и устойчивость экономических систем в контексте их эволюционной динамики / В. О. Арбачаускас // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2014. № 9 (338). Экономика. Вып. 44. С. 12–18.
2. Аузан, А. А. Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь / А. А. Аузан. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. С. 160.
3. Бархатов, В. И. Эволюционно-поведенческое объяснение природы корпорации: подход организационной этиологии / В. И. Бархатов, Е. В. Николаева, Д. А. Плетнев // Эффективные подходы к развитию предприятий, отраслей, комплексов : монография : в 3 кн. Одесса : Куприенко СВ, 2013. Кн. 1. С. 86–108.
4. Бархатов, В. И. Проблемы макроэкономического регулирования в современной российской экономике / В. И. Бархатов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2006. Экономика. Социология. Социал. работа. № 1 (74). С. 29–43.
5. Бархатов, В. И. Устойчивое развитие национальной экономики России в современных условиях / В. И. Бархатов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2014. № 9 (338). Экономика. Вып. 44. С. 5–11.
6. Вебер, М. Протестантская этика и дух капитализма : пер. с нем. / М. Вебер. Ивано-Франковск : Ист-Вью, 2002. С. 352.
7. Кларк, Г. Прощай, нищета!: краткая экономическая история мира / Г. Кларк ; пер. с англ. Н. В. Эдельман. М. : Изд-во Ин-та Гайдара, 2013. 544с.
8. Нижегородцев, Р. М. Неравновесная динамика макросистем и механизмы преодоления мирового кризиса / Р. М. Нижегородцев. Новочеркасск : НОК, 2011. С. 100.
9. Плетнев, Д. А. Эволюция корпорации и ее среды: попытка неколичественного прогноза / Д. А. Плетнев // Вестн. Тамбов. ун-та. 2012. Сер. Гуманитар. науки. Вып. 12 (116). С. 46–57.
10. Плетнев, Д. А. Современная теория корпорации: новые возможности эволюционной парадигмы / Д. А. Плетнев // Вестн. УрФУ. 2013. Сер. Экономика и управление. № 1. С. 4–14.
11. Посталюк, М. П. Динамическая трансформация экономических систем и их традиционно-инновационная диверсификация / М. П. Посталюк // Вестн. ТИСБИ. 2012. № 2 (50). С. 1–13.
12. Савицкая, Е. В. Курс лекций по микроэкономике / Е. В. Савицкая. М. : МФТИ, 2002. С. 302.
13. Самуэльсон, П. Экономика : пер. с англ. / П. Самуэльсон // Economics. 18-е изд. М. : Вильямс, 2006. С. 384.
14. Сухарев, О. С. Эволюция экономических систем: структурные изменения, проблемы технологического развития и эффективности / О. С. Сухарев. Новочеркасск : НОК, 2012. С. 120.

15. Хикс, Дж. Теория экономической истории / Дж. Хикс ; пер. с англ. Р. М. Нуреева. М. : Журн. «Вопросы экономики», 2003. С. 184–188.
16. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития : пер. с англ. / Й. А. Шумпетер. М. : Директ-Медиа, 2007. С. 400.
17. Энгельс, Ф. Происхождение семьи, частной собственности и государства / Ф. Энгельс // Маркс К., Энгельс Ф. Избранные произведения : в 3 т. Т. 3. М. : Политиздат, 1986. С. 639.
18. Bergier, J.-F. The Industrial Bourgeoisie and the Rise of the Working Class 1700–1914 / J.-F. Bergier // Fontana Economic History of Europe ; ed. by C. Cipolla. Vol. 3. Glasgow, 1978. P. 412–413.
19. Hill, C. Reformation to Industrial Revolution / C. Hill // A Social and Economic History of Britain, 1530–1780. Bristol, 1967. P. 199–201.
20. Maddison, Project Database [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ggdc.net/maddison/maddison-project/home.htm>

Сведения об авторе

Арбачаускас Витас Олегович — аспирант кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. arbv@csu.ru

*Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 21 (350).
Economy. Issue 47. P. 38–45.*

CONTRADICTIONS IN EVOLUTIONARY DYNAMICS OF ECONOMIC SYSTEMS

V. O. Arbachauskas

*Postgraduate student of the Department of Economics of industries and markets of the Chelyabinsk state University,
Chelyabinsk, Russia. arbv@csu.ru*

The article presents research of contradictions in evolutionary dynamics of economic systems. It is dealt with specifics of economic systems allowing to mark out them from another kinds of society systems, lists existent methods and approaches for typological classification of economic systems, reveals socio-economic variables of economic systems transfer to higher phase of evolutionary development, discovers and analyses main contradiction of evolutionary dynamics in author's judgment expressed as uneven development of countries and regions as separate economic systems and their elements. The article suggests thesis of uneven development of economic systems as evolutionary conditioned factor of dynamism and attempted to substantiate this thesis by analysis of national measures by Angus Maddison's method.

Keywords: *evolutionary Economics, system theory, evolutionary dynamics of economic systems, economic history.*

References

1. Arbachauskas, V. O. Samoorganizaciya i ustoichivost' ekonomicheskikh sistem v kontekste ih evolucionnoy dinamiki / V. O. Arbachauskas // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2014. № 9 (338). Ekonomika. Vyp. 44. S. 12–18.
2. Auzan, A. A. Ekonomika vsego. Kak instituty opredelyayut nashu zhizn' / A. A. Auzan. M. : Mann, Ivanov i Ferber, 2013. S. 160.
3. Barhatov, V. I. Evolucionno-povedencheskoe objasnenie prirody korporacii: podhod organizacionnoy etologii / V. I. Barhatov, E. V. Nikolaeva, D. A. Pletnev // Effektivnye podhody k razvitiyu predpriyatij, otrasley, kompleksov : monografiya : v 3 kn. Odessa : Kuprienko SV, 2013. Kn. 1. S. 86–108.
4. Barhatov, V. I. Problemy makroekonomicheskogo regulirovaniya v sovremennoy rossiyskoy ekonomike / V. I. Barhatov // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2006. Ekonomika. Sociologiya. Social. rabota. № 1 (74). S. 29–43.
5. Barhatov, V. I. Ustoichivoe razvitie nacional'noy ekonomiki Rossii v sovremennykh usloviyah / V. I. Barhatov // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2014. № 9 (338). Ekonomika. Vyp. 44. S. 5–11.

6. Veber, M. Protestantskaya etika i duh kapitalizma : per. s nem. / M. Veber. Ivano-Frankovsk : Ist-Viu, 2002. S. 352.
7. Klark, G. Proschay, nischeta!: kratkaya ekonomicheskaya istoriya mira / G. Klark ; per. s angl. N. V. Edel'man. M. : Izd-vo In-ta Gaidara, 2013. 544c.
8. Nizhegorodcev, R. M. Neravnovesnaya dinamika makrosistem i mehanizmy preodoleniya mirovogo krizisa / R. M. Nizhegorodcev. Novocherkassk : NOK, 2011. S. 100.
9. Pletnev, D. A. Evoluciya korporacii i ee sredy: popytka nekolichestvennogo prognoza / D. A. Pletnev // Vestn. Tambov. un-ta. 2012. Ser. Gumanitar. nauki. Vyp. 12 (116). S. 46–57.
10. Pletnev, D. A. Sovremennaya teoriya korporacii: novye vozmozhnosti evolucionnoy paradigmy / D. A. Pletnev // Vestn. UrFU. 2013. Ser. Ekonomika i upravlenie. № 1. S. 4–14.
11. Postaluk, M. P. Dinamicheskaya transformaciya ekonomicheskikh sistem i ih tradicionno-innovacionnaya diversifikaciya / M. P. Postaluk // Vestn. TISBI. 2012. № 2 (50). S. 1–13.
12. Savitskaya, E. V. Kurs lekcij po mikroekonomike / E. V. Savitskaya. M. : MFTI, 2002. S. 302.
13. Samuel'son, P. Ekonomika : per. s angl. / P. Samuel'son // Economics. 18-e izd. M. : Viliams, 2006. S. 384.
14. Suharev, O. S. Evoluciya ekonomicheskikh sistem: strukturnye izmeneniya, problemy tehnologicheskogo razvitiya i effektivnosti / O. S. Suharev. Novocherkassk : NOK, 2012. S. 120.
15. Hiks, Dzh. Teoriya ekonomicheskoy istorii / Dzh. Hiks ; per. s angl. R. M. Nureeva. M. : Zhurn. «Voprosy ekonomiki», 2003. S. 184–188.
16. Shumpeter, Y. A. Teoriya ekonomicheskogo razvitiya : per. s angl. / Y. A. Shumpeter. M. : Direkt-Media, 2007. S. 400.
17. Engel's, F. Proiskhozhdenie semyi, chastnoy sobstvennosti i gosudarstva / F. Engel's // Marks K., Engel's F. Izbrannye proizvedeniya : v 3 t. T. 3. M. : Politizdat, 1986. S. 639.
18. Bergier, J.-F. The Industrial Bourgeoisie and the Rise of the Working Class 1700–1914 / J.-F. Bergier // Fontana Economic History of Europe ; ed. by C. Cipolla. Vol. 3. Glasgow, 1978. R. 412–413.
19. Hill, C. Reformation to Industrial Revolution / S. Hill // A Social and Economic History of Britain, 1530–1780. Bristol, 1967. R. 199–201.
20. Maddison, Project Database [Elektronniy resurs]. URL: <http://www.ggdc.net/maddison/maddison-project/home.htm>

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

*Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 21 (350).
Экономика. Вып. 47. С. 46–54.*

УДК 338

ББК 65.050

ФАКТОРЫ УСПЕШНОСТИ СЛОЖНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ: ОТ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ДО ЧАСТНОГО БИЗНЕСА

В. И. Бархатов, О. В. Дьяченко

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

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

Рассматриваются факторы успешности различных сложных социально-экономических систем. На уровне глобальной экономики в качестве фактора успешности рассматривается устойчивый тип экономического развития, в частности многополярный мировой порядок. На национальном уровне с фактором успешности развития экономической системы предложено ассоциировать наличие тех механизмов, которые позволяют обеспечивать справедливое распределение созданного в обществе богатства. Относительно частного бизнеса в качестве одного из факторов его успешности рассматривается способность в процессе хозяйственной деятельности удовлетворять потребности не только собственников, но и субъектов, прямо и косвенно причастных к производству. На уровне мелкого и среднего бизнеса механизмом, запускающим справедливое распределение, устойчивый тип развития, представляется фактор творческого труда.

Ключевые слова: *устойчивое развитие, успешность, распределение богатства, либерализм, капиталистический способ производства, индивидуализм, коллективизм, творческий труд, креативные компании, эффективность, сложные социальные системы.*

В современных рыночно-капиталистических условиях остро стоит задача увязывания интересов собственника компании, его работников и общества. Выполнение этого условия будет гарантией переориентации современного хозяйства на путь успешного экономического развития. В качестве основного фактора «выздоровления» хозяйства мы рассматриваем трансформацию рутинного труда в творческую деятельность, модификацию организации производства, приемлемой для воспроизводства креативного потенциала работников.

В современной академической науке все чаще можно услышать разговоры о крахе либеральной парадигмы, о пределах капиталистического способа производства. Аналитики и практики всего мира — в поисках модели оптимального развития, которая бы учитывала интересы населения, предпринимателей, элит, а также окружающей среды. Мы стоим на позиции, что фактор наличия творческого профессионального ядра в бизнесе, его потребности, условия воспроизводства придают кардинально новый импульс развитию как предприятия, так и национального хозяйства;

обеспечивают возможность сглаживания социально-экономических провалов рыночно-капиталистической системы, выражаемых в социальном неравенстве, эксплуатации, фундаментализме рыночных отношений, экологическом барьере дальнейшему развитию; составят основу формирования устойчивой экономики.

Устойчивое развитие мирового хозяйства

Под устойчивым развитием все чаще понимают такое развитие, которое приводит не только к экономическому росту, но и к справедливому распределению его результатов, которое восстанавливает окружающую среду, а не уничтожает ее, повышает ответственность людей, а не превращает их в бездушных исполнителей. Стоит отметить, что термин «устойчивое развитие», хоть и столь популярен, находит отражение в многочисленных государственных докладах, стратегиях. Тем не менее, он достаточно вариативен в своей смысловой нагрузке, представляемой научным сообществом. Современная экономика представляет собой крайне неустойчивую систему, кото-

рая имеет огромную кинетическую скорость развития (в большей степени подразумеваем качественные изменения, нежели количественные). Неустойчивость развития системы, по нашему мнению, имеет проявление в тех глобальных проблемах, которые человечество сегодня имеет: неравенство, международные конфликты, экологические бедствия и многое другое. О причинах этого можно судить поверхностно: все из-за имеющейся порочной формы организации производства. Если глубинно всматриваться в природу явлений, то можно прийти к выводу: все из-за природного существа человека, наделенного теми функциями и свойствами, которые обусловлены внешней средой, в частности существующей сегодня формой организации производства. Можно провести параллель между неустойчивостью хозяйственного развития и одноколесным велосипедом, который катится с горы. Современное развитие характеризуется высокими рисками от виртуального спекулятивного сектора экономики, мало регулируемого и разрастающегося; перепотреблением и неоптимальным перераспределением — с одной стороны, с другой — высокими экологическими рисками от низкого уровня производительных сил стран-периферий мирового хозяйства. Однобокость выражается в давно уже обозначенной в красках проблеме «Север — Юг». Развитие дирижируется в интересах «прогрессивного» меньшинства. Эту неустойчивую форму можно обозначить как либерально-дарвинистский капитализм, то есть систему, в которой при якобы справедливых для всех правилах игры выживает сильнейшее меньшинство. До каких «псевдовысот» мы скатимся при подобной навязываемой традиции к развитию, к преодолению каких противоречий мы подойдем, если заблаговременно об этом не позаботимся?

Таким образом, устойчивой система быть не может, если она, во-первых, удовлетворяет лишь интересы меньшинства, во-вторых, если отсутствует коллективное понимание, что общество — это часть природы, что вне ее не будет основания для существования человека. Устойчивый тип развития уделяет первостепенное внимание бедным, повышая их возможности и обеспечивая им участие в принятии решений, которые влияют на их жизнь. Данная трактовка понятия на сегодняшний день принята во многих странах. Природные, включая экосистемные ресурсы обеспечивают три важные функции жизнедеятельности человека: основы его жизни как

биологического организма, удовлетворение материальных потребностей и его духовное и социальное развитие [3]. Таким образом, рассматривается необходимость обеспечения неубывающего во времени — от поколения к поколению — качества жизни людей и состояния природно-ресурсного потенциала.

Современные перемены бросают вызов застывшим архаичным структурам общественного организма. Те, кто не ответит на эти вызовы, не подстроится под быстро сменяющиеся друг друга тенденции, обречены. Первый шаг к более устойчивой глобальной архитектуре мира сделан — выстраивание Россией многополярного мирового порядка.

Однако более сложной задачей является переход отдельных национальных хозяйств к устойчивой внутренней стратегии социально-экономического развития. В данном случае без активного вмешательства государства в экономические отношения, затрагивающие интересы национальной безопасности, формирование устойчивой экономики невозможно. Мифология о возможности прогрессивного, демократического развития, навязываемая либеральными идеологами свободного рынка, рушится. Модель М. Фридмана была выгодна нескольким субъектам — финансовым и политическим элитам США (поскольку она предоставляла рычаги манипулирования развитием слаборазвитых экономик, позволяла выкачивать ресурсы из стран-доноров), а также проамерикански настроенным элитам стран, где эта модель насаждалась. Подавляя идею о необходимости вмешательства государства в хозяйственную жизнь общества, либеральные сторонники делали акцент на роли отдельного индивида. Они считали, что эгоистические интересы, экономическая мотивация позволят решить различные экономические проблемы и перейти к высоким темпам экономического роста. Американские исследователи активно используют термин «оппортунизм», указывая на то, что это природная сущность человека. А так ли разительно «оппортунизм» отличается от «эгоизма»? А от «жадности»? Так что, «жадность» — это природная черта человека? Это двигатель завтрашнего прогресса? Это то, что просвещенная демократическая западная цивилизация предлагает культивировать. Личный интерес, а точнее жадность, выставляется как наиболее подходящий мотив, способствующий накоплению капитала и обогащению общества (хотя давно известно, что увеличение

количества денег в экономике страны не приводит к обогащению всего общества). Только вот не всего общества и даже не столько отдельных корпораций, сколько отдельных лиц. Для последних данная модель олицетворяется как формат устойчивого и эффективного «собственного» роста, однако остальными она воспринимается иначе. Не стоит забывать, что индивидуалистская природа человека — это не истина, а всего лишь способ, хоть и популярный, объяснения причины богатства. Идеология индивидуализма заслонила своими ценностями, целями, видением окружающий мир. Человек — часть социума, элемент хозяйственной системы. К сожалению, сегодня «Я» не хочет замечать «Мы» в отношении, когда встает вопрос распределения. Не стоит забывать, что даже при всякой модели капитализма никакого «Я» не может быть, если нет «Мы».

По причине превозношения индивидуализма, рыночного фундаментализма во всякого рода отношениях, по причине несправедливого распределения созданного богатства в обществе, вытекающих из-за этого всего социально-экономических катаклизмов, либеральная модель капиталистического развития является ущербной.

Считаем, что российские ценности, видение прогрессивного развития от этих стандартов популярны и имеют потенциал стать основой и примером устойчивого развития.

Второй, более важной причиной, указывающей на несостоятельность данной модели экономического развития, видится противоречие, возникающее между стремлением капитала к накоплению и ограниченностью природной среды как одного из основных источников капитала. Таким образом, задача перехода национальных хозяйств к устойчивой траектории развития тем и сложна, что общественным и индивидуальным ориентиром, мерилем успеха является всепроникающая идея прибыльности, рентабельности, эффективности.

Так где научному сообществу искать ответы на вопросы дальнейшего развития? Очень часто в научной литературе встречается тезис о том, что необходимо переориентировать стратегию экономического роста на стратегию экономического развития. Надо сказать, что ученые умы бьются в крайностях: либо то, либо это. Считаем, что для перехода к устойчивой экономике необходимо обратить внимание на тезис: «Через социально-экономическое развитие — к новому качеству экономического роста».

Оптимальное соотношение устойчивости и эффективности как фактор успеха национального хозяйства

Переходя к категории «успешность», обратимся к работе С. С. Сулакшина «Теория и феноменология успешности сложной социальной системы» [6]. Автор преломляет проблему успешности на государство — «сложную социальную систему». Успешность он характеризует следующим образом: «...главная и первичная составляющая успешности сложной социальной системы заключается в том, что человеческая (индивидуальная и коллективная) субъектность должна быть. Если нет человека и его сообщества, то нет и вопроса об успешности... Очевидно, что это понятие субъектно: должен быть интересант, живой субъект, носитель потребностей, о которых говорилось выше. Успешность присуща только активному субъекту, который может делать выбор своих действий для достижения тех или иных целей. Успешности без целей не бывает. Собственно успешность и понимается как степень достижения целей деятельности субъекта» [6. С. 6]. Разрабатывая эту тему, автор пытается «нащупать» показатель успешности деятельности государства, сводящийся к оптимальному агрегированному показателю. «Что в случае экономического состояния и развития подразумевается под успехом? Это валовые и структурные показатели, делающие национальную экономику эффективной, динамичной, конкурентной, гуманистической, экологичной. В пирамиде включенности экономики в обеспечение жизнеспособности страны под успехом понимается вклад в обороноспособность, государственное бюджетообразование и иное ресурсное обеспечение, в обстоятельства, формирующие возможности воспроизводства человеческого капитала. Экономика необходима не сама по себе, она важна для обеспечения жизнеспособности страны» [6. С. 111]. В определенной степени «успешность» модели развития системы им синонимизируется с «оптимальностью».

В данном случае мы рассматриваем категорию «успешность национального хозяйства» в качестве такого достигнутого состояния, при котором максимально удовлетворены потребности как общественные, так и частные. Это оптимальное состояние, при котором достигнуто справедливое перераспределение созданного богатства.

По мнению С. С. Сулакшина, современная российская либеральная экономическая модель является глубоко неоптимальной, с точки зрения наиболее сбалансированных в триаде «человек — общество — государство» критериев успешности.

Таким образом, вклад С. С. Сулакшина в разработку вопроса успешности государства достаточно актуален и методологически полезен для дальнейшего углубления этого направления в сферу микроэкономики.

Социальная ответственность как фактор успешности частного бизнеса

Является ли феномен социальной ответственности залогом успешности бизнеса, вызовом современности на который необходим адекватный ответ? К этому вопросу подходят неоднозначно.

Нобелевский лауреат М. Фридман считает «новый морализм в бизнесе аморальным... Почему корпорации, основанные на частной собственности акционеров, осуществляющие свою хозяйственную деятельность в условиях рынка должны работать в интересах общества? Существует лишь единственная ответственность перед корпорациями — это зарабатывать максимальной прибыли для своих акционеров». Тем не менее, М. Фридман отмечает исключение: «...корпоративная социальная ответственность приемлема в современных условиях в том случае, если она в конечном итоге направлена на максимизацию доходов акционеров». Данную позицию развивает американский предприниматель и филантроп Б. Гейтс. Он ведет речь о необходимости формирования новой модели капиталистических отношений — «креативного капитализма», который основной своей идеологической целью ставит борьбу с бедностью и неравенством при помощи механизма справедливого перераспределения — корпоративной филантропии. Б. Гейтс уверен в том, что те компании, которые будут осуществлять социально-ориентированную, альтруистскую деятельность в ущерб главной цели — получение прибыли, — смогут себе, во-первых, обеспечить приток креативных кадров, воодушевленных деятельностью этой компании, во-вторых, сформировать общественное признание, повысив посредством этого свое конкурентное положение на рынке, а главное, в-третьих, позволит решать глобальные проблемы, стоящие в слаборазвитых странах. Главным движущим стимулом корпорации автор видит признание ее

достижений обществом в противовес эгоистическим интересам. С одной стороны, автор пытается решить глобальные проблемы человечества за счет «натягивания маски филантропа» на капиталиста, но с другой стороны, существенные черты, мотивы капиталиста остаются прежними — накопление богатства. «Когда бизнес пытается служить беднейшим слоям населения, он не всегда может рассчитывать на прибыльность. В таких случаях должен действовать иной рыночный стимул — и таким стимулом является общественное признание. Признание укрепляет репутацию компании и импонирует клиентам. Более того, оно привлекает в организацию хороших людей» [5].

В таком случае уместно ли вести речь о неискренности, неэтичности феномена корпоративной социальной ответственности?

Общество заинтересовано в сглаживании социально-экономического неравенства, вызванного отчасти несправедливым распределением созданного богатства. При помощи данного института эта проблема, хоть и в малой степени, но решается. Ничего негативного в том нет, что за счет грамотного использования этого инструмента достигается эффект для различных субъектов помимо собственников корпорации. Положительный результат для корпорации может проявиться в виде повышения имиджа, улучшения финансовых показателей, роста производительности, расширения рынка и др.; для государства — в форме максимизации налоговых отчислений, сглаживания разного рода экстерналий от хозяйственной деятельности экономических агентов, сохранения рабочих мест для населения региона.

Следует ли искать в этике позднего капиталистического способа производства основания коллективистской этики? Этично ли требовать от хозяйствующего субъекта, существующего в конкурентной рыночной среде, отрицания своего индивидуалистического начала и, более того, незавуалированной искренности, морализма? Дж. Бакан в своей работе приходит к заключению: «...разглагольствования на тему корпоративной ответственности, филантропии, ее позитивного воздействия, как на общество, так и на корпоративный имидж, нисколько не меняют природы самой корпорации — ее преданности собственным интересам и выгодам» [1].

Мы рассматриваем категорию «успешность корпорации» в качестве эффекта или позитивного (внутреннего — финансово-экономического,

трудового; внешнего — экологического, имиджевого и др.) состояния хозяйственного положения корпорации, в котором заинтересованы не только лица, непосредственно присваивающие полученный доход, а также те, кто не участвует в этом процессе. Успешность корпорации представляет собой некоторую оптимальность, при достижении которой удовлетворяются ожидания собственников, а часть созданной стоимости перераспределяется на нужды и потребности различных социальных групп: в виде корпоративной социальной ответственности на воспроизводство потенциала работников, в виде корпоративной филантропии на безвозмездную поддержку незащищенных групп населения. Данная оптимальность должна включать, как минимум, такие элементы, как концепт устойчивости (в том числе экологической) и эффективности.

Тем не менее, не все стороны в данном случае могут ощутить положительный эффект. В корпоративной социальной ответственности не всегда заинтересованы акционеры. Корпоративная социальная ответственность, филантропия как форма инвестиций имеет долгосрочный, высокорисковый и политический характер. Топ-менеджер по природе своих трудовых обязанностей готов принимать высокие риски на чужой капитал, с ним будут солидарны и акционеры, но лишь при условии, что стоимость их капитала, хотя бы с незначительной гарантией, будет возрастать. При этом стоит отметить, что не выявлена жесткая связь между данным рода политическими решениями менеджера о необходимости проведения социально-ориентированного курса и соразмерной финансовой отдачей от них. Акционеры не всегда готовы воспринимать политические инвестиции как инструмент повышения их благосостояния при существующих более простых и надежных способах, в частности финансовых.

Творческое ядро как фактор успешности частного бизнеса

Устойчивая система отдельной компании — это важнейший элемент устойчивости всего национального хозяйства. Однако какие факторы в современных быстро меняющихся условиях могут обеспечить данную устойчивость? Безусловно, необходимы оговорки: в какой среде компания работает, ее масштабы, сфера деятельности, тип руководства и многое другое. Тем

не менее, если вести речь о долгосрочном развитии компании, о понимании ее места в хозяйстве на перспективу, в первую очередь необходимо обратить внимание на ее творческое социальное ядро. Именно нестандартные идеи людей могут обеспечить конкурентные преимущества и в целом успех компании в будущем.

В данном случае считаем актуальным постановку вопроса об основных целях деятельности компании в условиях поиска нового типа экономического роста, а также обсуждение приоритетности категорий «эффективная» и «успешная» компания. В экономической науке термин «эффективность» имеет достаточно вариативное значение, тем не менее, в общепризнанном варианте ее трактуют как максимальный эффект при минимальных затратах факторов производства. Для компаний, основывающих свою деятельность на технологиях третьего и четвертого укладов, критерий эффективности является обоснованным. Однако если вести речь об экономике, базирующейся на технологиях более высокого уровня развития, где основной производительной силой начинает выступать коллектив с уникальным накопленным интеллектуальным потенциалом, примат критерия эффективности в оценке результатов хозяйственной деятельности и принятии решений видится неприемлемым (недостаточным).

Мы не стоим на жесткой позиции, что если предприятие основывает свое производство на технологиях пятого и шестого укладов, то рутинная составляющая хозяйственной деятельности выводится полностью. Если это крупный или средний бизнес, использующий высокотехнологичные средства производства и выпускающий товар с высокой долей научного знания, без сомнения, на определенной стадии производственного процесса в стоимость продукта включаются затраты рутинного труда, которые, в свою очередь, подвержены квантификации. Полностью от рутинной деятельности никаким из известных способов, считаем, не избавиться. Во-первых, каким бы высокотехнологичным бизнес ни был, рутинная составляющая в хозяйственной практике всегда будет иметь место. А во-вторых, имеется человеческий фактор, который самую творческую для кого-то работу будет воспринимать как монотонную, повторяющуюся, репродуктивную деятельность. Соответственно критерий эффективности, как для инновационного бизнеса, так и для бизнеса, основывающего свою предпринимательскую дея-

тельность на эксплуатации физических способностей человека, остается в определенной степени актуальным. Однако сегодняшние вызовы диктуют требования оптимального соотношения эффективности и устойчивости.

Тем не менее, использование устаревших способов организации производства, критериев результативности деятельности для производительных сил более высокого порядка недопустимо. Очень часто приходится слышать от представителей частного бизнеса: «Необходимо эффективное использование человеческого капитала». При всех смысловых нагрузках и философских спекуляциях в отношении этого тезиса его суть неизменна, то есть в незавуалированном виде это видится как: «В современных условиях, когда товар с высокой вложенной в него интеллектуальной составляющей приносит более высокую добавленную стоимость, необходима более эффективная эксплуатация творческих способностей человека». При существующей задаче перевода экономики к «новому качеству роста» подобный подход к труду недопустим.

В данный момент мы находимся на пике противоречия, возникающего между жадностью собственника и интересами наемных работников, индивидуализмом и коллективизмом. Те компании, а их количество растет, которые смогли преодолеть это противоречие (как в пользу собственника, так и в пользу коллектива, общества), обеспечили себе относительно прозрачное будущее.

Концепт креативной компании («корпорация знаний») научной публике известен давно. Основную, но не исчерпывающую ее характеристику можно свести к следующим пунктам:

1) креативные компании строятся вокруг креативной личности, именно в этом своем качестве гарантирующей им устойчивость и процветание;

2) они преодолевают внешние черты экономической целесообразности и отвечают в первую очередь постматериалистическим устремлениям и идеалам ее создателей;

3) как правило, они не следуют текущей хозяйственной конъюнктуре, а сами ее формируют;

4) имеют высокую адаптивность и гибкость в технологической структуре, системе горизонтального управления, формах организации труда;

5) формируют новые потребности и определяют новые цели общественного производства;

6) им свойственна идея социальной ответственности, в которой цель максимизации прибыли от-

ходит на второй план, выдвигая вперед решение человеческих проблем;

7) главная цель развития — генерация новых идей, а не совершенствование старых;

8) креативные компании действуют в условиях высоких рисков.

Основной и центральной идеей создания таких компаний является то, что интересы работодателя и служащего имеют один вектор, поскольку труд воспринимается последним как деятельность, развивающая компетенции и способности, а основным мотивом достижения хозяйственного результата является возможность получения уникального жизненного опыта от реализации проекта [4]. Экономические мотивы в структуре потребностей работников отодвинуты на более низкие места.

Данный концепт в большей степени характерен для компаний, существующих в сфере услуг, задействованных в нематериальном производстве. Однако данный концепт вступает в противоречие с природой развития предприятий из сферы материального производства, промышленного сектора народного хозяйства. Это объясняется тем, что за пределы капитализма выходят сферы именно нематериального производства, а также те сферы, в которых велика инновационная составляющая в конечном продукте. Причина в том, что в нематериальной сфере физический, рутинный, малокомпетентный, тяжелый труд замещен интеллектуальным, творческим. На этой основе размывается стоимостная природа продукта, меняется отношение рабочих к процессу эксплуатации, трансформируется и структура мотивов индивидов, занятых творческим трудом с экономических на более высокие — на саморазвитие.

По нашему мнению, бизнес, использующий в своей деятельности творческий труд наемных рабочих, решает несколько задач:

1) хозяйственную (производит инновационный продукт, занимая определенную долю рынка);

2) социальную (востребованность творческих компетенций наемного рабочего приводит к их воспроизводству, что в дальнейшем может отразиться на уровне жизни этого работника);

3) экологическую (в подавляющем большинстве случаев в компаниях с высокой востребованностью творческих специалистов имеет место более высокий уровень производственных отношений и производительных сил, которые, в свою очередь, обладают высокими экологическими стандартами).

Выводы

Устойчивость развития мировой экономики в статье связывается, во-первых, с многополярным мировым порядком, а во-вторых, с социализацией способа организации производства. Навязываемая отечественной экономике в течение нескольких десятилетий модель неоллиберального рыночного капитализма, нами идентифицируется как неоптимальная, то есть неэффективная и неустойчивая, что отрицает явление ее успешности.

В свою очередь, успех национальной экономики определяется устойчивостью и эффективностью бизнеса. Считаем, что те компании, которые опираются в своей хозяйственной деятельности на воспроизводство творческих способностей своих сотрудников, получают более высокую эффективность от использования вложенных факторов производства, стратегическую устойчивость в рыночной среде, а также меньшую степень негативного экологического воздействия на окружающую среду. Тем самым, по нашему мнению, творческие способности работников следует отнести

к факторам успешности современных предприятий. В той степени, в какой предприниматель в современных условиях ориентирован на применение технологий третьего и четвертого технологических укладов в своей хозяйственной деятельности, эксплуатирует соответствующие этим технологиям физические способности рабочих, в той степени данная сложная социальная система является неоптимальной, неустойчивой и зачастую финансово неэффективной.

Другой фактор успешности современного бизнеса мы связываем с явлением корпоративной социальной ответственности. Однако данное явление не слишком часто встречается, поскольку существующая институциональная природа либерально-рыночных отношений объективно не позволяет в полной мере данному инструменту реализоваться.

Таким образом, сложная социально-экономическая система будет успешна, если ее организация позволяет удовлетворить интересы различных субъектов, а не только тех, кто находится на ее вершине и принимает решения относительно распределения полученных благ.

Список литературы

1. Бакан, Дж. Корпорация: патологическая погоня за прибылью и властью / Дж. Бакан ; пер. с англ. Т. А. Дегтяревой, М. С. Калачовой. М. : Вильямс, 2007. 288 с.
2. Бузгалин, А. В. Пределы капитала: методология и онтология. Реактуализация классической философии и политической экономии : избр. тексты / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов. М. : Культур. революция, 2009. 680 с.
3. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2013 г. / под общ. ред. С. Н. Бобылева. М., 2013. 202 с.
4. Нордстрем, К. Бизнес в стиле фанк навсегда: капитализм в удовольствие / К. Нордстрем, Й. Риддерстрале. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2008. 328 с.
5. Кинсли, М. Креативный капитализм / М. Кинсли, К. Кларк. Минск : Попурри, 2010. 336 с.
6. Сулакшин, С. С. Теория и феноменология успешности сложной социальной системы / С. С. Сулакшин. М. : Науч. эксперт, 2013. 232 с.
7. Глазьев, С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С. Ю. Глазьев. М. : Экономика, 2010. 256 с.
8. Бархатов, В. И. Устойчивое развитие национальной экономики России в современных условиях / В. И. Бархатов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2014. № 9 (338). Экономика. Вып. 44. С. 5–11.
9. Журавлева, Г. П. Новый курс экономической теории. Основы теории экономических систем и формирования «Экономики будущего» : в 2 кн. / Г. П. Журавлева. М. ; Тамбов : Изд. дом ТГУ им. Г. Р. Державина, 2009. Кн. 2. 427 с.
10. Благов, Ю. Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции. СПб. : С. Петерб. гос. ун-т, 2010. 243 с.
11. Корпоративная социальная ответственность: экономические модели — мораль — успех — устойчивое развитие / ред. и сост. А. Н. Крылов. М. : Икар, 2013. 179 с.
12. Барлыбаев Х. А. Путь человечества: самоуничтожение или устойчивое развитие / Х. А. Барлыбаев. М. : Изд. Гос. Думы, 2001.

13. Фридман, М. Капитализм и свобода / М. Фридман. М. : Новое изд-во, 2006. 240 с.
14. Бархатов, В. И. Творческий труд в условиях когнитивного капитализма / В. И. Бархатов, О. В. Дьяченко // Современная экономика: концепции и модели инновационного развития : материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. : в 2 кн. М. : Изд-во: РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2014. С. 13–21.
15. Плетнев, Д. А. Новое измерение корпорации: устойчивость как ее интегральная характеристика / Д. А. Плетнев // Управленческие науки современной России : в 2 т. СПб. : Реал. экономика, 2014. Т. 1, № 1. С. 66–70.

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

Дьяченко Олег Вячеславович — кандидат экономических наук, преподаватель Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. dyachenko@csu.ru

*Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 21 (350).
Economy. Issue 47. P. 46–54.*

FACTOR IN SUCCESSFUL ECONOMIC SYSTEM COMPLEX: FROM GLOBAL ECONOMY TO PRIVATE BUSINESS

V. I. Barhatov

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

O. V. Dyachenko

Candidate of economic Sciences, lecturer of the Institute of Economics of the business sectors and the administration of the Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. dyachenko@csu.ru

The article examines the factors of success of various complex socio-economic systems. At the level of the global economy as a factor of success is considered stable type of economic development, in particular the multi-polar world order. At the national level, with the successful development of the economic system proposed to be associated with the presence of mechanisms that allow to provide a fair distribution of the wealth created in society. Regarding the private sector, as one of the factors of its success, is seen in the ability of business to meet the needs of not only the owners but also the actors directly and indirectly involved in the production. At the level of small and medium businesses mechanism that triggers the equitable distribution, sustainable development is a factor type of creative work.

Keywords: *sustainable development, success, wealth distribution, liberalism, the capitalist mode of production, individualism, collectivism, creative work, creative company, efficiency, complex social systems.*

References

1. Bakan, Dzh. Korporaciya: patologicheskaya pogonya za pribyliu i vlastiu / Dzh. Bakan ; per. s angl. T. A. Degtyarevoy, M. S. Kalachovoy. M. : Viliams, 2007. 288 s.
2. Buzgalin, A. V. Predely kapitala: metodologiya i ontologiya. Reaktualizaciya klassicheskoy filosofii i politicheskoy ekonomii : izbr. teksty / A. V. Buzgalin, A. I. Kolganov. M. : Kul'tur. revoliuciya, 2009. 680 s.
3. Doklad o chelovecheskom razvitii v Rossiyskoy Federacii za 2013 g. / pod obsch. red. S. N. Bobyleva. M., 2013. 202 s.
4. Nordstrem, K. Biznes v stile fank navsegda: kapitalizm v udovol'stvie / K. Nordstrem, Y. Ridderstrale. M. : Mann, Ivanov i Ferber, 2008. 328 s.
5. Kinsli, M. Kreativniy kapitalizm / M. Kinsli, K. Klark. Minsk : Popurri, 2010. 336 s.

6. Sulakshin, S. S. Teoriya i fenomenologiya uspehnosti slozhnoy social'noy sistemy / S. S. Sulakshin. M. : Nauch. ekspert, 2013. 232 s.
7. Glaziev, S. Yu. Strategiya operezhayuschego razvitiya Rossii v usloviyah global'nogo krizisa / S. Yu. Glaziev. M. : Ekonomika, 2010. 256 s.
8. Barhatov, V. I. Ustoichivoe razvitie nacional'noy ekonomiki Rossii v sovremennykh usloviyah / V. I. Barhatov // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2014. № 9 (338). Ekonomika. Vyp. 44. S. 5–11.
9. Zhuravleva, G. P. Noviy kurs ekonomicheskoy teorii. Osnovy teorii ekonomicheskikh sistem i formirovaniya «Ekonomiki buduschego»: v 2 kn. / G. P. Zhuravleva. M. ; Tambov : Izd. dom TGU im. G. R. Derzhavina, 2009. Kn. 2. 427 s.
10. Blagov, Yu. E. Korporativnaya social'naya otvetstvennost': evoluciya koncepcii. SPb. : S.-Peterb. gos. un-t, 2010. 243 s.
11. Korporativnaya social'naya otvetstvennost': ekonomicheskie modeli — moral' — uspeh — ustoychivoe razvitie / red. i sost. A. N. Krylov. M. : Ikar, 2013. 179 s.
12. Barlybaev H. A. Put' chelovechestva: samounichtozhenie ili ustoychivoe razvitie / H. A. Barlybaev. M. : Izd. Gos. Dumy, 2001.
13. Fridman, M. Kapitalizm i svoboda / M. Fridman. M. : Novoe izd-vo, 2006. 240 s.
14. Barhatov, V. I. Tvorcheskiy trud v usloviyah kognitivnogo kapitalizma / V. I. Barhatov, O. V. Diachenko // Sovremennaya ekonomika: koncepcii i modeli innovacionnogo razvitiya : materialy VI Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. : v 2 kn. M. : Izd-vo: REU im. G. V. Plehanova, 2014. S. 13–21.
15. Pletnev, D. A. Novoe izmerenie korporacii: ustoychivost' kak ee integral'naya harakteristika / D. A. Pletnev // Upravlencheskie nauki sovremennoy Rossii : v 2 t. SPb. : Real. ekonomika, 2014. T. 1, № 1. S. 66–70.

УДК 338(470)

ББК 659(2Рос)

ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО КАПИТАЛИЗМА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Е. С. Зарубежнов

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Российскую экономику XXI в. принято считать рыночной. Соответственно едва ли не большинство ученых задается вопросом ее природы и перспектив развития. В статье рассмотрены основы построения современного государственного капитализма в России, процессы его формирования и регулирования экономики. Проанализирована политика государства в области поддержки бизнеса. Приведены примеры влияния государственной политики на экономические отношения в рамках государственного капитализма, указаны формы проявления государственного капитализма в других странах.

Ключевые слова: *капитал, государственный капитализм, бизнес, реформы, частная собственность, обобществление, кооперация, рыночная экономика.*

Кризис 2008 г. повлиял на политику многих развитых государств, заставив их увеличить долю участия государства в частных корпорациях. На данный момент государственными являются тринадцать крупнейших мировых нефтяных компаний, на которые приходится три четверти мировых запасов нефти.

С возникновением новых государственных предприятий и предприятий с поддержкой государства на рынке появились новые глобальные конкуренты. Государственный капитализм использует преимущества открытых свободных рынков, но закрывает ключевые секторы национальной промышленности.

Кризис прервал триумф эры свободного рынка, вызвав при этом стагнацию либеральной модели капитализма, что подвело к появлению серьезной альтернативы — государственного капитализма.

Существует множество определений государственного капитализма, множество точек зрения, связанных с присутствием государственного капитализма как экономической формации в российской экономике. В данной статье проанализированы проявления государственного капитализма и отношение власти к данной проблеме.

«Организация хозяйства, когда государственный аппарат управления тесно срачивается с крупным капиталом и помогает ему вести борьбу с конкуренцией как внутри государства, так и вне, называется государственным капитализмом» [10]. Данное определение В. Смущкова, сформулированное еще в 1925 г., дает наиболее полное представление о действующих лицах

власти и о целях государственного капитализма. В современных условиях такая поддержка малого предпринимательства выливается в его тотальное уничтожение за счет введения обязательных пенсионных взносов для индивидуальных предпринимателей, а также постепенной отмены льготных налоговых режимов для юридических лиц, таких как единый налог на вмененный доход. Повышение налоговых обязательств, коммунальных тарифов и инфляция приводят к нерентабельности малого бизнеса и, как правило, отражаются на потребителе в виде повышения цен и снижения покупательской способности населения.

Совершенно новый прием подрыва контроля и надзора строится на том, что собственники крупного капитала на словах признают необходимость данного контроля, но только настаивают на постепенном, планомерном, государственно упорядоченном введении указанного контроля. Но на самом деле данные действия направлены на превращение его в игру, оттяжку всяких деловых и практически серьезных шагов, создание необыкновенно сложных, громоздких, чиновничье-безжизненных учреждений контроля, которые очень сильно зависимы от капиталистов и ничего не делают и делать не могут. Единственным препятствием осуществления данного контроля было и остается то, что контроль обнаруживает сверхприбыли собственников и может прервать их потоки. Но это касается только больших компаний и корпораций, в которых существует большая прибыль, которую можно распределить,

обычные же граждане прибегают ко все новым способам минимизации расходов и, стараясь хоть как-то выжить в условиях нестабильности, придумывают новые правила игры.

С начала 2014 г. зафиксировано резкое сокращение числа индивидуальных предпринимателей после повышения взносов, внесенных изменений, поправок в Налоговый кодекс страны. Но остается отметить, что эти люди не сменили вид деятельности, не пошли работать в другие места, они просто начали объединяться и теперь под одним зарегистрированным индивидуальным предпринимателем числятся несколько организаций или сфер услуг. Поддержка малого бизнеса с каждым годом становится все менее и менее заметна.

Тем самым трансформация разрозненных индивидуальных средств производства в общественно концентрированные означает «вытеснение частной собственности, добытой трудом собственника, капиталистической частной собственностью, которая основана на эксплуатации рабочей силы. Дальнейшее обобществление труда приводит к развитию кооперативных форм процесса труда в постоянно растущих размерах» [9].

Присвоение низкооплачиваемого труда — основная форма капиталистического способа производства. Даже в том случае, когда капиталист покупает рабочую силу по полной стоимости, какую она в качестве товара имеет на товарном рынке, он все же «выжимает» из нее стоимость больше той, которую заплатил, и эта прибавочная стоимость образует постоянно возрастающую массу капитала. Это демонстрирует несоответственное соотношение фонда заработной платы и прибыли предприятия с учетом занижения налогооблагаемой базы по заработной плате и условиями труда. Продукты общественного труда присваиваются не производителем продуктов, а капиталистом.

Средства производства и производство по существу приобретают общественный характер. Тем не менее, каждый производитель является собственником своего произведенного товара, вынося его на рынок, стремится продать его и присвоить как можно большую часть стоимости. В этом противоречии содержатся все «казусы» современности. Противоречие между общественным производством и капиталистическим присвоением приводит к противоречию между высокой организацией производства на отдельных предприятиях и анархией производства во всем обществе.

Современное государство есть организация, которую создает себе буржуазное общество для охраны условий капиталистического производства от посягательств как рабочих, так и отдельных капиталистов. Чем больше производительных сил возьмет под контроль государство, тем полнее будет его превращение в совокупного капиталиста и тем большее число граждан будет оно эксплуатировать.

Когда государство становится действительно представителем всего общества, тогда оно само себя делает излишним. Когда не будет ни одного общественного класса, который необходимо было держать в подавлении государством, не будет и надобности в особой силе для подавления.

Разделение на классы обуславливается недостаточностью производства и уничтожается развитием производительных сил. Упразднение классов предполагает такую ступень развития производства, при котором присвоение особым общественным классом средств производства и продуктов — а с ними и политического господства, монополии образования и духовного руководства — не только становится излишним, но и является препятствием для экономического, политического и интеллектуального развития. Эта ступень теперь достигнута. Политическое и интеллектуальное банкротство буржуазии едва ли составляет тайну даже для нее самой, а ее экономическое банкротство повторяется регулярно каждые десять лет [11].

Когда К. Маркс писал «Капитал», свободная конкуренция казалась большинству экономистов «законом природы». Сочинение К. Маркса доказало, что свободная конкуренция порождает концентрацию производства, а эта концентрация ведет к монополии. И если тогда это казалось чем-то новым, то теперь стало нормой, что крупные части хозяйственной жизни, такие как нефтегазовая отрасль, электроэнергия, газ, вода, почта, изъяты из свободной конкуренции. Конкуренция превращается в монополию. Производство становится общественным, однако присвоение остается частным.

С ростом концентрации банков увеличивается зависимость крупной промышленности от немногих банковских групп. Развивается связь банков с крупнейшими предприятиями промышленности и торговли посредством владения акциями, вступления директоров банков в правление торгово-промышленных предприятий, и наоборот. Тесная взаимосвязь банков с промышленностью

дополняется тесной взаимосвязью тех и других обществ с правительством. Места членов наблюдательных советов предоставляются лицам, приближенным к власти или имеющим непосредственную связь с ней. В настоящее время мы видим, как у одних банков отбирают лицензии, не разглашая причины, другие же, приближенные к Центральному банку, работают в обычном режиме.

Существование государственного капитализма в современной России является очевидным фактом. Тем не менее, высшее руководство страны не только отрицает свое участие в построении государственного капитализма, но отвергает даже саму возможность такой организации хозяйства. Это тем более странно, если вспомнить определение, которое дает Большая советская энциклопедия: «Государственный капитализм — комплекс государственных мероприятий, направленных на ускорение экономического развития страны» [3].

Как сказал Президент РФ В. Путин в своем ежегодном послании Федеральному Собранию: «...для населения развитых стран привычным стал постоянный рост потребления. Обеспечить продолжение такого роста в современном мире можно только с выходом на новый технологический уклад. Страна, которая не сможет пробиться в круг создателей новых технологий, обречена на зависимое положение. Однако в центре новой модели роста должны быть экономическая свобода, частная собственность и конкуренция, современная рыночная экономика, а не государственный капитализм» [6]. Приверженность этой идее подтверждалась В. Путиным не один раз: например, в выступлении на пленарном заседании X Международного инвестиционного форума «Сочи-2011» 16 сентября 2011 г.: «Мы — еще раз хочу это подчеркнуть, всегда подчеркиваю на разных уровнях — не собираемся создавать государственный капитализм». И далее: «Наш бизнес становится более зрелым и подчас уже не нуждается в дополнительной опеке. Именно поэтому необходимо расширять полномочия саморегулируемых организаций, предоставлять им возможность самим наводить порядок в деловой среде. Надо предпринимать и другие шаги по сокращению необоснованного присутствия государства во всех сферах экономики, в том числе постепенно выходить из капитала госкомпаний» [5].

Почему же государственный капитализм существует и даже получает все более широкое распространение?

Государственный капитал является инструментом регулирования рыночной экономики. В странах, где плохо развит финансовый рынок, существует острый дефицит частных инвестиций, особенно в случаях реализации долгосрочных проектов с долгим периодом окупаемости. Неразвитый фондовый рынок не только затрудняет компаниям получение необходимого инвестиционного капитала, но и лишает инвесторов информации, требуемой для мониторинга деятельности компании и ее менеджмента. Таким образом, предприятия с мажоритарным участием государства, как правило, доминируют в экономике на этапах становления фондового рынка. В странах с неразвитым фондовым рынком частные компании необязательно оказываются эффективнее государственных. Государство может ставить перед собой долгосрочные цели развития, которые не интересуют частных инвесторов, преследующих получение краткосрочной прибыли, так как оно освобождено от задач максимизации акционерной стоимости.

Проблемы координации обостряются в условиях неразвитых финансовых рынков. Если бы частный капитал существовал в достаточных размерах на рынке, государство могло бы стимулировать создание новых отраслей просто с помощью дифференцированных налоговых режимов и временной защиты рынка. Однако в условиях недостатка частного капитала для стимулирования взаимодополняющих инвестиций требуется прямое или косвенное вложение государственного капитала (пример — инвестирование денежных средств в Олимпиаду-2014 в Сочи).

Более эффективным будет частное инвестирование в промышленное предприятие, если имеются дешевое сырье и эффективная транспортная инфраструктура. Для стимулирования экономического роста в цепочках добавленной стоимости должны постоянно создаваться прямые и обратные связи.

На данный исторический момент государственный капитализм отличается от существовавшей ранее своей формы. В большинстве стран контроль государством осуществляется за счет владения акциями. Государство становится наиболее значимым акционером во всех развивающихся странах. В этих условиях вызывает определенное недоумение новая программа приватизации государственных предприятий в России. Обществу не объясняют необходимость и причину спешности такой приватизации. Есть лишь

некая абстрактная идея, что присутствие государства в экономике должно быть минимальным, поскольку якобы частные компании эффективнее государственных; что частный бизнес — это фактически синоним конкуренции и, следовательно, снижения себестоимости и потребительских цен, обновления производства и всеобщего процветания. При этом не приводится никаких статистических и экономических расчетов и предлагается верить на слово.

Что касается конкуренции, снижения цен и всеобщего процветания, то у всех еще в памяти реформа РАО ЕЭС, которая проводилась под этим же девизом. Теперь, когда приватизация состоялась, а тарифы на электроэнергию растут ежегодно на десятки процентов, об этом вспоминать как-то неудобно. Не очень-то падают и цены на бензин после приватизации нефтедобывающих компаний в 1990-е гг. Но главные риски «предстоящей приватизации заключаются в том, что компании перестанут решать основные государственные задачи, и грандиозные планы модернизации экономики страны могут оказаться под большим вопросом» [8].

Но государственный капитализм проявляется с положительной стороны в одной из крупнейших экономик в мире. Китайское государство — крупнейший акционер ста пятидесяти ведущих корпораций страны, также оно руководит еще тысячами компаний. В результате за последнее десятилетие ВВП страны более чем утроился. А решена ли задача удвоения ВВП России, поставленная В. Путиным в 2003 г.?

Помимо Китая и ближневосточных нефтедобывающих стран одним из наиболее интересных приверженцев государственного капитализма является Бразилия. Из-за неразвитости рынков капитала бразильские компании в основном не имеют возможности инвестировать средства в новое производственное оборудование. В этих условиях государственные холдинги обеспечивают им необходимые средства. Миноритарное владение имеет несколько преимуществ. Прежде всего, оно ограничивает возможности государства использовать компании в качестве инструмента социальной политики, так как частные акционеры имеют право заблокировать такие решения. В то же время данная модель позволяет оказывать влияние на большее число компаний.

Еще одной страной с давней практикой государственного капитализма является Южная

Африка (пятый член известной группы BRICS). Большая часть ключевых отраслей инфраструктуры данной страны, такие как железные дороги, порты, аэропорты, выработка и передача электроэнергии, коммунальное хозяйство, радио, находятся в руках государства или государственных компаний.

Государственное вмешательство в хозяйственные отношения является неотъемлемой частью самого капитализма. На всех исторических этапах любая экономика всегда опиралась на государство, чтобы придать толчок своему развитию. Государство во многих странах активно поддерживало и продолжает поддерживать частные компании, производящие общественно значимые товары и услуги.

Однако вместо стимулирования конкуренции многие страны позволили государственным предприятиям функционировать в режиме монополий или олигополий. Но, не встречаясь с рыночной конкуренцией, государственные предприятия все чаще оказываются неэффективными. Они активно использовались в качестве инструмента страхования от безработицы, нанимая персонал без производственной необходимости. Субсидии начали предоставляться без учета эффективности использования государственных средств, а коррупция стала почти повсеместным явлением (примером является АвтоВАЗ).

Анализируя все явления государственного капитализма в современной России, можно выделить положительные и отрицательные стороны. В частности государственные предприятия функционируют в режиме монополий, не встречая рыночной конкуренции и являются неэффективными; на данных предприятиях процветает коррупция. Финансовый капитал, сконцентрированный в немногих руках и пользующийся фактической монополией, закрепляет господство финансовой олигархии, облагая все общество данью в пользу монополистов.

Но государственный капитализм также имеет и свои плюсы. Используя преимущества открытых свободных рынков и в то же время закрывая ключевые секторы национальной промышленности, возможно успешно конкурировать в мировом масштабе. Государственный капитализм эффективен для развития ключевых отраслей. Государственный капитал в странах с плохо развитым финансовым рынком необходим для реализации долгосрочных проектов с долгим периодом окупаемости.

Но, все же сравнивая заявления действующей власти в поддержку бизнеса и реальные действия в виде нормативных актов, сложно даже предположить, о какого рода заботе российского бизнеса идет речь. Свободная конкуренция в современ-

ном мире возможна и целесообразна на уровне малых предприятий, но и она не всегда может существовать. Так же и политическая свобода для такой большой страны, как Россия, возможна и целесообразна только на местном уровне.

Список литературы

1. Бархатов, В. И. Актуальные вопросы развития современной экономической теории / В. И. Бархатов // Теоретические и практические проблемы экономического роста и развития в транзитивной экономике : сб. науч. тр. Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2003. С. 3–10.
2. Бархатов, В. И. Теоретические и методологические проблемы собственности / В. И. Бархатов, М. А. Бушев // Актуальные проблемы переходной экономики : сб. науч. тр. / под ред. В. И. Бархатова. Челябинск, 1999. С. 22–51.
3. Далин, С. А. Государственный капитализм [Электронный ресурс] / С. А. Далин // Большая Советская Энциклопедия : сайт. URL: <http://slovari.yandex.ru/>
4. Бузгалин, А. Мы пойдем другим путем! От «капитализма Юрского периода» к России будущего / А. Бузгалин, А. Колганов. М. : Яуза : ЭКСМО, 2009. 384 с.
5. Итоги десятого международного инвестиционного форума «Сочи-2011» [Электронный ресурс] // Инвестиции, факты и комментарии. Специальный выпуск. URL: <http://pandia.org/text/77/151/6998.php>
6. Послание Президента Федеральному Собранию: Владимир Путин огласил ежегодное Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию (12 декабря 2012 г.) [Электронный ресурс] // Президент России : офиц. сайт. URL: www.kremlin.ru/news/17118
7. Послание Федеральному Собранию Российской Федерации (16 мая 2003 г.) [Электронный ресурс] // Президент России : офиц. сайт. URL: www.kremlin.ru/text/appears/2003/05/44623.shtml
8. Кондратьев, В. Б. Государственный капитализм на марше [Электронный ресурс] / В. Б. Кондратьев // Перспективы : сетевое изд. Центра исслед. и аналитики Фонда ист. перспективы. URL: http://www.perspektivy.info/rus/ekob/gosudarstvennyj_kapitalizm_na_marshe_2012-08-24.htm
9. Маркс, К. Историческая тенденция капиталистического накопления [Электронный ресурс] / К. Маркс // Маркс, К. Капитал. URL: <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/kapital1-24.html#c24.7>
10. Смушков, В. Экономическая политика СССР / В. Смушков. М. : Пролетарий, 1925.
11. Энгельс, Ф. Развитие социализма от утопии к науке / Ф. Энгельс // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения : в 50 т. Т. 19. Изд. 2-е. М. : Гл. изд-во полит. лит., 1955–1965.
12. Bremmer, I. The end of the free market : who wins the war between states and corporations? / I. Bremmer. N. Y., 2010.
13. Mises, L. von. Socialism: an economic and sociological analysis / L. von. Mises. Auburn, 2009.
14. Musacchio, A. Liviathan in Business: Varieties of State Capitalism and their Implications for Economic Performance / A. Musacchio, S. G. Lazzarini. Boston ; Massachusetts, 2012.
15. State Capitalism: Special Report // The Economist. 2012. Jan. 21.

Сведения об авторе

Зарубежнов Евгений Сергеевич — преподаватель Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. eor@csu.ru

*Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 21 (350).
Economy. Issue 47. P. 55–60.*

FORMS OF STATE CAPITALISM IN MODERN RUSSIA

E. S. Zarubezhnov

*Lecturer, Institute of economy, business sectors and the administration of the Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia.
eor@csu.ru*

Russian economy of the 21st century is considered to be a market, respectively perhaps most scientists' wonders of nature and its development prospects. This article describes the basics of building a modern state capitalism in Russia, the process of its formation and regulation of the economy. Analyzed the state policy in the field of business support. The examples of the impact of public policy on economic relations in the framework of state capitalism. Given manifestations of state capitalism in other countries.

Keywords: *capital, state capitalism, business, reform, private ownership, socialization, cooperation, market economy.*

References

1. Barhatov, V. I. Aktual'nye voprosy razvitiya sovremennoy ekonomicheskoy teorii / V. I. Barhatov // Teoreticheskie i prakticheskie problemy ekonomicheskogo rosta i razvitiya v tranzitivnoy ekonomike : sb. nauch. tr. Chelyabinsk : Izd-vo YuUrGU, 2003. S. 3–10.
2. Barhatov, V. I. Teoreticheskie i metodologicheskie problemy sobstvennosti / V. I. Barhatov, M. A. Bush-ev // Aktual'nye problemy perehodnoy ekonomiki : sb. nauch. tr. / pod red. V. I. Barhatova. Chelyabinsk, 1999. S. 22–51.
3. Dalin, S. A. Gosudarstvenniy kapitalizm [Elektronniy resurs] / S. A. Dalin // Bol'shaya Sovetskaya En-ciklopediya : sait. URL: <http://slovari.yandex.ru/>
4. Buzgalin, A. My poidem drugim putem! Ot «kapitalizma Yurskogo perioda» k Rossii buduschego / A. Buzgalin, A. Kolganov. M. : Yauza : EKSMO, 2009. 384 s.
5. Itogi desyatogo mezhdunarodnogo investicionnogo foruma «Sochi-2011» [Elektronniy resurs] // Investi-cii, fakty i kommentarii. Special'niy vypusk. URL: <http://pandia.org/text/77/151/6998.php>
6. Poslanie Prezidenta Federal'nomu Sobraniyu: Vladimir Putin oglasil ezhegodnoe Poslanie Prezidenta Rossiyskoy Federacii Federal'nomu Sobraniyu (12 dekabrya 2012 g.) [Elektronniy resurs] // Prezident Rossii : ofits. sait. URL: www.kremlin.ru/news/17118
7. Poslanie Federal'nomu Sobraniyu Rossiyskoy Federacii (16 maya 2003 g.) [Elektronniy resurs] // Prezi-dent Rossii : ofits. sait. URL: www.kremlin.ru/text/appears/2003/05/44623.shtml
8. Kondratiev, V. B. Gosudarstvenniy kapitalizm na marshe [Elektronniy resurs] / V. B. Kondratiev // Per-spektivy : setevoe izd. Centra issled. i analitiki Fonda ist. perspektivy. URL: http://www.perspektivy.info/rus/ekob/gosudarstvennyj_kapitalizm_na_marshe_2012-08-24.htm
9. Marks, K. Istoricheskaya tendenciya kapitalisticheskogo nakopleniya [Elektronniy resurs] / K. Marks // Marks, K. Kapital. URL: <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/kapital1-24.html#c24.7>
10. Smushkov, V. Ekonomicheskaya politika SSSR / V. Smushkov. M. : Proletariy, 1925.
11. Engel's, F. Razvitie socializma ot utopii k nauke / F. Engel's // Marks K., Engel's F. Sochineniya : v 50 t. T. 19. Izd. 2-e. M. : Gl. izd-vo polit. lit., 1955–1965.
12. Bremmer, I. The end of the free market : who wins the war between states and corporations? / I. Brem-mer. N. Y., 2010.
13. Mises, L. von. Socialism: an economic and sociological analysis / L. von. Mises. Auburn, 2009.
14. Musacchio, A. Liviathan in Business: Varieties of State Capitalism and their Implications for Economic Performance / A. Musacchio, S. G. Lazzarini. Boston ; Massachusetts, 2012.
15. State Capitalism: Special Report // The Economist. 2012. Jan. 21.

УДК 338.242.2

ББК 65.013

СТРАТЕГИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ОСНОВЫ И ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ¹

Е. В. Иванова

ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия

Проанализированы основы и принципы, которые необходимо учитывать при разработке стратегии технологического развития национальной экономической системы. Сделан вывод о том, что следование этим принципам позволит России в полной мере реализовать стратегию технологического развития, направленную на формирование экономики, соответствующей новому постиндустриальному технологическому способу производства.

Ключевые слова: *технологизация, стратегия, прогнозирование, план, политика, модернизация, коммерциализация, принципы.*

Необходимость технологической модернизации российской экономики признают и ученые, и предприниматели, и государственная власть. Тем не менее, в решении этой задачи продвигаться вперед не удалось, причиной чему является отсутствие стратегии экономического роста и концепции модернизации национальной экономической системы [12. С. 102].

Национальная экономика, как саморегулирующаяся система, обладает целью, которая проявляется в изначальной направленности устройства, функционирования и развития всех элементов на сохранение и повышение ее жизнеспособности. В обеспечении устойчивости этой направленности важную роль играет процесс технологизации, который является условием сохранения и развития не только экономической, но всей общественной жизни. Этот процесс приобретает особое значение в связи с тем, что в постиндустриальной экономике технология становится базовым экономическим ресурсом, обретая особую форму — технологического капитала [6].

В широком смысле технологизация состоит в применении единых правил организации отношений людей, их поведения и деятельности в соответствии с логикой прогресса определяемых потребностями жизнеспособности человечества производительных сил. Технологизация хозяйственной сферы, как необратимый процесс, имеет двойственное содержание. С одной стороны, она обусловлена объективными трансформационными закономерностями, определяющими нена-

правленное, спонтанное развитие экономической системы, связанное с процессом ее технологической самоорганизации. С другой стороны, она опосредуется субъективной деятельностью людей и выступает как транзитивный, телеологический процесс, имеющий организационную природу, которая реализуется в определенной технологической политике. Другими словами, технологизация как эволюционное явление в своей основе означает единство трансформационного и транзитивного аспектов как двух сторон процесса хозяйствования [1. С. 13].

Обе формы — трансформационная и транзитивная — имеют противоречивую взаимосвязь: любое транзитивное преобразование имеет определенную степень свободы, объективности, независимости, и наоборот, любой спонтанный процесс корректируется целенаправленными действиями, усилиями и манипуляциями. Если траектория технологически детерминированного развития объективно предопределена спонтанным порядком (трансформационность первична, транзитивность вторична), то в состоянии смены технологических укладов на первое место выходит проблема выбора (транзитивность первична, трансформационность вторична)².

² Данное противоречие проявляется в двух принципиально противоположных подходах к описанию динамики научно-технического прогресса: онтологическом (изобретения и нововведения рассматриваются как результаты саморазвития экономической системы) и телеологическом (появление изобретений и нововведений является результатом общественной, рыночной или государственной потребности) [13. С. 46–47].

¹ Публикуется впервые.

Двойственная природа технологизации реализуется на цивилизационном, институциональном и коммерческом уровнях, каждый из которых является необходимой составляющей общего эволюционного процесса, заключая системообразующие технологические изменения в рамки соответствующей технологической парадигмы. *Цивилизационный* уровень технологизации определяет характер смены технологических способов производства и технологических укладов. *Институциональный* уровень связан с транзитивными преобразованиями соответствующих этим изменениям норм и правил не только экономического, но социального, политического, культурного порядка. *Коммерческая* технологизация характеризует текущие технологические модификации и тиражирование технологий.

Каждый из уровней, с одной стороны, развивается на основе своих собственных законов (технократических, институциональных, рыночных). С другой стороны, параметры каждого последующего уровня, формируясь в рамках параметров каждого предыдущего, оказывают на него непосредственное воздействие. Верхний уровень технологизации относится к внутренним законам научно-технологического прогресса, к его автономной логике. Она не зависит от внешних факторов, которые в реальном развитии человеческого общества также оказывают влияние на постоянно меняющийся облик техносферы. Институциональный уровень технологизации, будучи «встроен» в процесс технологических преобразований, влияет на их направление и динамику. Кроме того, его роль заключается в том, что он «осуществляет трансферт» технологических изобретений в область коммерческой реализации. В свою очередь коммерческая технологизация, будучи предопределена соответствующими цивилизационными и институциональными изменениями (правовыми, социальными, нравственными и т. д.), формирует требования к их корректировке.

Как следствие, трансформационный (объективный) механизм технологической эволюции должен быть реализован в транзитивном (телеологическом) механизме институциональных изменений, который, в свою очередь, определяет эффективность рыночного механизма технологизации. При условии несоответствия этих механизмов друг другу процесс технологической эволюции может замедляться, или может быть выбрано не самое удачное его направление. Если,

например, институциональные реформы не соответствуют эволюционному механизму технологического саморазвития и не обеспечивают связь между цивилизационным и коммерческим уровнями технологизации, на смену научно-технологическому прогрессу приходит торговля. С другой стороны, если технологизация не завершается коммерческой реализацией, в объективном действии научно-технологического прогресса теряются ориентиры.

Поэтому при разработке *национальной стратегии технологического развития* особенно важно, во-первых, исходить из эволюционной природы технологических изменений, лежащих в основе ее выработки, и, во-вторых, использовать комплексный подход, позволяющий дать характеристику ее многоуровневому характеру [11. С. 13]. Другими словами, стратегию технологического развития можно определить как систему мер, разрабатываемых государством для реализации долгосрочных целей технологической модернизации и поэтапно осуществляемых на цивилизационном, институциональном и коммерческом уровнях технологизации национальной экономической системы.

При этом на верхнем уровне (первый этап) формируется система национального прогнозирования, которая «курирует» область фундаментальных исследований и прорывных технологий, участие страны в международных программах и реформирование инновационной инфраструктуры. Она конкретизируется на среднем уровне (второй этап) в области технологических стратегий, связанных с прикладными исследованиями, функционированием институциональной среды и производственно-технологической инфраструктуры. Нижний уровень (третий этап) определяет коммерческую пригодность созданных в результате прогнозно-стратегических изысканий реальных технологических продуктов. Каждый из уровней имеет «обратные петли» воздействия и корректировки общего тренда технологической трансформации (рисунок).

Практическим воплощением эволюционного подхода к оценке закономерностей технологической трансформации экономической системы является *технологическое прогнозирование*. При этом в основе технологического прогноза должно быть заложено понимание генетического алгоритма технологических изменений, исходя из которого осуществляется анализ предыстории технологического развития экономической системы,



Государственная стратегия технологического развития национальной экономики

определяются закономерности, тенденции и перспективы и формируются гипотезы будущего состояния. Задача технологического прогноза состоит в как можно более полном отражении закономерностей цивилизационных изменений технологической базы экономической системы. Таким образом, прогноз составляется исходя из понимания долгосрочных трендов верхнего уровня технологизации. Он имеет субъективный характер в том отношении, что осмысление этих закономерностей осуществляется определенными экономическими субъектами, вносящими в него рефлексивно-телеологическую составляющую. Тем не менее, последняя не является доминантой при формировании верхнего уровня предвидения и в идеале должна стремиться к нулю.

Представляется поэтому по существу неверной позиция, в соответствии с которой прогноз «на равных» включает изыскательский (или генетический) и нормативный (или телеологический) подход [10. С. 27–28]. Такая позиция приводит к детализации и конкретизации прогнозных концепций, основная задача которых состоит в формировании научно обоснованных представлений о возможных состояниях объекта в будущем,

об альтернативных путях его развития [9. С. 16]. Кроме того, она противоречит основным принципам прогнозирования, лежащим в контексте объективных законов эволюции.

Обычно долгосрочный технологический прогноз служит основой для выбора стратегических приоритетов, обеспечивающих приближение технологического развития к оптимальной траектории, в наибольшей мере отвечающей перспективным национальным интересам настоящего и будущего поколений. Выделяемые в технологическом развитии национальные приоритеты составляют перечень критических технологий, которые охватывают ключевые направления, обеспечивающие перелом сложившегося технологического стереотипа, стратегический прорыв.

При этом значительная степень неопределенности, возникающей при долгосрочном прогнозировании научно-технологического развития и высокая цена возможных ошибочных решений требуют систематической коррекции получаемых результатов. В этой связи долгосрочный прогноз следует разрабатывать как систематически проводимую процедуру, встроенную в систему государственного управления:

– с учетом глобальных тенденций развития науки и технологии;

– во взаимосвязке с долгосрочными тенденциями развития мировой и национальной экономики;

– принимая во внимание тенденции развития отдельных секторов экономики и логику развития бизнеса;

– с ориентацией на интенсивное развитие научного и технологического потенциала при эффективном участии в международной научной и технологической кооперации.

Исходя из целей и задач, а также высокой неопределенности внешних и внутренних рамок технологического прогноза, наиболее предпочтительной методологией его формирования следует считать методологию Форсайт. Данная методология в значительной мере основана на субъективном факторе и представляет собой организацию процесса, направленного на создание у участников общего видения будущего, которое стремятся поддержать все заинтересованные стороны своими текущими действиями [7]. Форсайт может проводиться в различных сферах, но наибольшее распространение он получил в определении приоритетов именно технологического развития [14. Р. 8].

На основании долгосрочных технологических прогнозов на втором этапе разрабатываются *стратегические планы*. Они призваны транспонировать верхний уровень технологической трансформации на уровень институциональных изменений. Именно в стратегических планах, основанных на транзитивных институциональных изменениях, в полной мере может быть использован телеологический подход, связанный с целенаправленным влиянием на макротехнологические процессы, исходя из понимания потребностей общества, выдвигаемых целей и ресурсной базы.

Стратегический план включает характеристики социальных и экономических институтов, которые, составляя технологическую инфраструктуру, вносят прямой вклад в способность нации разрабатывать, производить и выводить на рынок новые технологии. Эта группа индикаторов учитывает существование системы защиты интеллектуальной собственности, возможности использования результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) в промышленности, компетенцию в производстве высокотехнологичной продукции, способность готовить высококвалифицированных ученых и инженеров.

Сегодня логика экономического и технологического развития разворачивается как превращение инновационности в доминантную деятельность, открывающую наиболее стратегически нагруженные ресурсы, позволяющие задать высокие темпы развития технологической инфраструктуры общества. В связи с этим целью реализации стратегического планирования является формирование сбалансированного сектора исследований и разработок и эффективной инновационной системы, обеспечивающих технологическую модернизацию экономики и повышение ее конкурентоспособности на основе передовых технологий и превращение научного потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста.

Коммерческий этап связан с решением тактических задач, являющихся инструментом реализации стратегии. Идеальной будет такая система, при которой предприниматель, производитель, государство будут находить нужные им технологии, изобретения и тут же их реализовывать, создавая себе конкурентное преимущество и стимулируя дальнейшее развитие науки и изобретательства. С другой стороны, ученый или изобретатель будут иметь четкую информацию о том, какие технологии, новшества и изобретения нужны рынку, и создавать новые технологии, изобретения, идеи уже в соответствии с его требованиями и потребностями. Таким образом, достигаются сразу две очень важные цели: рынок получает необходимые инновации, ученые и изобретатели коммерциализируют свои разработки, получая средства и мотивации создавать новые.

По данным Центра исследований и статистики науки Минпромнауки и Российской академии наук, существует ограниченное число основных технологических областей, в которых Россия обладает конкурентными преимуществами на мировых рынках и способна занять лидирующие позиции. К ним относятся: авиационная техника; космическая техника и услуги; ряд видов вооружений; атомная промышленность и утилизация ядерных отходов; отдельные области информационных технологий (программные интеллектуальные системы и прикладные системы моделирования, отдельные виды программного обеспечения, криптографические системы); лазерная техника. Определенные конкурентные перспективы имеют также разработка новых материалов; технологии разведки, добычи и переработки нефти и газа; программные средства, информационные

системы моделирования; отдельные виды специализированных вычислительных систем.

Вместе с тем следует отметить, что формирование эффективной технологической стратегии является комплексным процессом, протекающим в соответствии с законами эволюции, одновременно на всех уровнях технологизации. Поэтому представляется нецелесообразным и искусственным принципиальное разграничение характера, области приложения и инструментов выделяемых сценарных вариантов предлагаемого технологического развития.

Кроме того, не следует забывать, что направленность эволюции может дать только естественный отбор. Но отбор благоприятствует приспособленным, способов же приспособления к выполнению одних и тех же задач много разных, и адаптивная эволюция — это как раз и есть поиск новых решений. Отсюда с очевидностью следует принципиальная невозможность точных прогнозных предсказаний. В этом контексте более уместным представляется мнение о том, что «в современной ситуации для России важен не сам по себе поиск “прорывных технологий”, а построение экономической системы, способной создавать эти технологии, претворять в жизнь, делать социально доступными и доводить до каждого потребителя» [3. С. 57].

В связи с этим оптимальная стратегия развития и распространения нового технологического уклада в российской экономике должна основываться на сочетании: лидерства в тех направлениях, где российский научно-промышленный комплекс имеет технологическое превосходство; догоняющего развития в направлениях, где наблюдается значительное отставание; опережающей коммерциализации в остальных направлениях [4. С. 34; 5. С. 47].

Исходя из этого, можно сформулировать парные принципы стратегии технологического развития российской экономики:

1. *Принцип комплексности и сбалансированности*, предполагающий отношение к процессу технологического развития как системному явлению, основанному на единстве эволюционных закономерностей, субъективных механизмов реализации и синергетических результатов взаимодействия его составляющих.

2. *Принцип целостности и взаимозависимости*, определяющий формирование стратегии технологического развития на основе взаимосвязи мировых тенденций научно-технологическо-

го прогресса, национальных интересов страны и ее социально-институциональных особенностей, а также возможностей коммерциализации результатов научных исследований и разработок.

3. *Принцип объективности и достоверности*, призванный обеспечить проведение научных исследований в области процесса технологической трансформации соответствующей информационной базой.

4. *Принцип последовательности и многоуровневости*, обуславливающий поочередное выполнение этапов в соответствии с тремя уровнями технологизации: во-первых, технологического прогнозирования путем выявления и поддержки перспективных фундаментальных исследований на цивилизационном уровне; во-вторых, технологического планирования связанного с определением на институциональном уровне норм и правил, обеспечивающих продвижение разработок, имеющих прикладное значение; в-третьих, технологической коммерциализации, нацеленной на реализацию новых технологических продуктов.

5. *Принцип непрерывности и систематичности*, состоящий в необходимости постоянной корректировки процесса технологического развития, обусловленной изменчивостью состояния экономической системы и вытекающей из этого невозможностью определения фиксированных параметров технологического развития.

Следование этим принципам позволит в полной мере реализовать стратегию технологического развития российской экономики, направленную на формирование инновационной экономики, соответствующей новому постиндустриальному технологическому способу производства. Достижение этой цели связано с решением следующих задач:

1) утверждение *технологического развития* российской экономики, направленного на активизацию распространения пятого и формирования основ шестого технологических укладов в качестве официального стратегического приоритета национальной экономической политики;

2) развитие *национальной технологической системы* путем объединения усилий органов государственного управления, сферы научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, предпринимательского сектора;

3) органическое включение в состав российского технологического комплекса организационных структур не только цивилизационного, но

и институционального и коммерческого уровней технологизации, связанных с созданием благоприятной экономической и правовой среды, инновационной инфраструктуры, механизмов государственного содействия коммерциализации НИОКР;

4) *разработка комплексной технологической политики*, органически соединяющей в себе постановку и решение долгосрочных, среднесрочных и текущих задач инновационного развития российской экономической системы.

Сегодня в технологической трансформации мировой экономической системы обнаружива-

ются две тенденции: 1) использование разными странами схожих стратегий технологического развития; 2) замена достижения конкурентных преимуществ на основе национальной обособленности страны «выгодой от интернационализации научных исследований» [2. С. 44].

В связи с этим инициируемый российским государством процесс технологизации должен исходить из необходимости соответствия этим тенденциям и, используя соответствующие инструменты, обеспечивать стране конкурентные преимущества путем интеграции в глобальное научно-технологическое пространство.

Список литературы

1. Абачиев, С. К. Эволюционная теория познания: опыт систематического построения / С. К. Абачиев. М. : УРСС, 2004.
2. Алпатов, Г. Е. Пути перехода России к инновационной экономике / Г. Е. Алпатов, В. Б. Жуков, С. В. Смирнов // Актуальные проблемы экономической теории и экономической политики : сб. науч. тр. / под ред. проф. Ф. Ф. Рыбакова. СПб. : С.-Петерб. гос. ун-т, 2004.
3. Волошин, Д. Развитие и рост в концепции многоуровневой экономики / Д. Волошин // Рос. экон. журн. 2008. № 9–10.
4. Глазьев, С. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов / С. Глазьев // Вопр. экономики. 2009. № 3.
5. Давыдов, А. Сеть как основная форма грядущей экономической организации общества [Электронный ресурс] / А. Давыдов // Futura : сайт. URL: <http://futura.ru/pan/content.php?gid=114&id=13>
6. Иванова, Е. В. Технологический капитал и его системные характеристики / Е. В. Иванова // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 30 (285).
7. Концепция долгосрочного прогноза научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2025 года. М. : Минобрнауки РФ, 2006.
8. Концепция федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России» на 2014–2020 годы [Электронный ресурс]. URL: <http://mgsu.ru/science/CUNID/Otdel-konkursn-pr-i-pr/Konk-pro-i-progr/3.2.2.pdf>
9. Красильников, А. Эволюционные модели в теории экономического роста / А. Красильников // Вопр. экономики. 2007. № 1.
10. Кузык, Б. Н. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование / Б. Н. Кузык, В. И. Кушлин, Ю. В. Яковец. М. : Экономика, 2008.
11. Полтерович, В. Стратегии модернизации, институты и коалиции / В. Полтерович // Вопр. экономики. 2008. № 4.
12. Сорокин, Д. Е. Воспроизводственный вектор российской экономики: 1999–2007 годы / Д. Е. Сорокин // Вопр. экономики. 2008. № 4.
13. Эйрес, Р. Научно-технологическое прогнозирование и долгосрочное планирование / Р. Эйрес. М. : Мир, 1971.
14. Unido Technology Foresight Manual / United Nations Development Organization. Vienna : V. I. C., 2005.

Сведения об авторе

Иванова Елена Валентиновна — доктор экономических наук, профессор кафедры «Макроэкономика» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия. leniv29@rambler.ru

*Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 21 (350).
Economy. Issue 47. P. 61–67.*

THE STRATEGY OF TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY: FUNDAMENTALS AND PRINCIPLES OF FORMATION

E. V. Ivanova

*Doctor of Economics, Professor of «Macroeconomics», Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia. leniv29@rambler.ru*

This paper analyzes the principles that must be considered when developing the strategy of technological development of the national economic system. The conclusion is that adherence to these principles will allow Russia to fully implement the strategy of technological development, aimed at shaping the economy, corresponding to the new post-industrial technological mode of production.

Keywords: *technology, strategy, forecasting, plan, policy, modernization, commercialization, principles.*

References

1. Abachiev, S. K. Evolucionnaya teoriya poznaniya: opyt sistematicheskogo postroeniya / S. K. Abachiev. M. : URSS, 2004.
2. Alpatov, G. E. Puti perehoda Rossii k innovacionnoy ekonomike / G. E. Alpatov, V. B. Zhukov, S. V. Smirnov // Aktual'nye problemy ekonomicheskoy teorii i ekonomicheskoy politiki : sb. nauch. tr. / pod red. prof. F. F. Rybakova. SPb. : S.-Peterb. gos. un-t, 2004.
3. Voloshin, D. Razvitie i rost v koncepcii mnogourovnevoy ekonomiki / D. Voloshin // Ros. ekon. zhurn. 2008. № 9–10.
4. Glaziev, S. Mirovoy ekonomicheskij krizis kak process smeny tehnologicheskikh ukladov / S. Glaziev // Vopr. ekonomiki. 2009. № 3.
5. Davydov, A. Set' kak osnovnaya forma gryaduschey ekonomicheskoy organizacii obshchestva [Elektronnyy resurs] / A. Davydov // Futura : sait. URL: <http://futura.ru/pan/content.php?gid=114&id=13>
6. Ivanova, E. V. Tehnologicheskij kapital i ego sistemnye harakteristiki / E. V. Ivanova // Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika. 2012. № 30 (285).
7. Koncepciya dolgosrochnogo prognoza nauchno-tehnologicheskogo razvitiya Rossiyskoy Federacii na period do 2025 goda. M. : Minobrnauki RF, 2006.
8. Koncepciya federal'noy celevoy programmy «Issledovaniya i razrabotki po prioritetnym napravleniyam razvitiya nauchno-tehnologicheskogo kompleksa Rossii» na 2014–2020 gody [Elektronnyy resurs]. URL: <http://mgsu.ru/science/CUNID/Otdel-konkursn-pr-i-pr/Konk-pro-i-progr/3.2.2.pdf>
9. Krasil'nikov, A. Evolucionnye modeli v teorii ekonomicheskogo rosta / A. Krasil'nikov // Vopr. ekonomiki. 2007. № 1.
10. Kuzyk, B. N. Prognozirovanie, strategicheskoe planirovanie i nacional'noe programmirovanie / B. N. Kuzyk, V. I. Kushlin, Yu. V. Yakovets. M. : Ekonomika, 2008.
11. Polterovich, V. Strategii modernizacii, instituty i koalicii / V. Polterovich // Vopr. ekonomiki. 2008. № 4.
12. Sorokin, D. E. Vosproizvodstvenniy vektor rossiyskoy ekonomiki: 1999–2007 gody / D. E. Sorokin // Vopr. ekonomiki. 2008. № 4.
13. Eires, R. Nauchno-tehnologicheskoe prognozirovanie i dolgosrochnoe planirovanie / R. Eires. M. : Mir, 1971.
14. Unido Technology Foresight Manual / United Nations Development Organization. Vienna : V. I. S., 2005.

УДК 382.14
ББК У428.9к

ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИМПОРТА КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

О. В. Веселова

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Складывающаяся на современном этапе ситуация в отношении экономических и политических взаимосвязей РФ с зарубежными партнерами требует государственного вмешательства в процессы внешней торговли с целью обеспечения экономической независимости нашей страны. Особое внимание следует уделить государственному контролю за импортом сельскохозяйственной продукции, поскольку состояние отечественного сельскохозяйственного производства является залогом продовольственной безопасности страны. Изучение динамики технического регулирования импорта в России и деятельности ведущих птицеводческих предприятий Челябинской области позволило сделать вывод о положительном влиянии технических мер на динамику объемов производства и сбыта отечественной продукции. Таким образом, техническое регулирование импорта может рассматриваться как эффективный механизм государственной поддержки национальных сельхозпроизводителей.

Ключевые слова: *государственное регулирование внешней торговли, техническое регулирование импорта, продовольственная безопасность страны.*

В августе 2012 г. Российская Федерация стала полноправной участницей Всемирной торговой организации (ВТО). Наряду с эфемерными преимуществами Россия получила ряд существенных ограничений и обязательств, наиболее серьезным из которых стало поэтапное (в течение семи лет после вступления России в ВТО) сокращение импортных пошлин, в том числе на сельскохозяйственную продукцию. Такое развитие событий может негативно отразиться на состоянии продовольственной безопасности нашей страны, что является недопустимым в силу как экономических, так и политических соображений. Одним из вариантов выхода из сложившейся ситуации является применение в отечественной внешне-торговой практике мер нетарифного, в частности технического регулирования.

Под техническим регулированием импорта принято понимать совокупность импортных ограничений, возникающих вследствие применения национальных промышленных стандартов, систем измерения и инспекции качества товаров, требований техники безопасности, правил упаковки и маркировки товаров, санитарно-ветеринарных норм и некоторых административных формальностей. Все эти требования и нормы являются инструментами внешнеторговой политики государства.

Цели технического регулирования могут быть разнообразными и включают в себя ограничение доступа продукции иностранного производства на внутренний рынок страны для защиты жизни и здоровья людей, охраны окружающей среды, защиты интересов отечественных производителей от неблагоприятных последствий иностранной конкуренции, обеспечения экономической безопасности страны-импортера. Возможны и более специфические цели технического регулирования, такие как введение торговых санкций в ответ на недружеские экономические или политические действия страны-экспортера.

Применяемые на практике в различных странах меры технического регулирования могут быть объединены в следующие группы:

- 1) ограничения технических параметров и состава ввозимой продукции;
- 2) ограничения функциональных свойств импортируемых товаров;
- 3) формальные ограничения, касающиеся особенностей содержания маркировки, наименования товаров, упаковки и т. д.;
- 4) юридические ограничения, касающиеся объектов интеллектуальной собственности (торговых марок, товарных знаков, изобретений и др.);
- 5) требования представления сертификатов, подтверждающих качество импортируемой про-

дукции, соответствие ее необходимым стандартам и/или систему менеджмента предприятия;

6) специфические требования общества, связанные с приоритетами качества, ценностными ориентациями населения, национальными и религиозными особенностями потребления (например, требования сертификатов Halal в мусульманских государствах и др.);

7) специальные разрешения, допускающие ввоз определенных товаров только по согласованию с компетентными органами страны-импортера;

8) инспекция предприятий (требование, при установлении которого разрешение на ввоз получает только продукция, произведенная на предприятиях, которые успешно прошли процедуру специальной инспекции уполномоченными представителями страны-импортера).

Всемирная торговая организация, участие в которой предполагает для страны сокращение тарифного регулирования импорта, допускает применение странами-участницами мер технического регулирования, не противоречащих основным соглашениям ВТО. В целях урегулирования применения странами технического регулирования в рамках ВТО были разработаны «Соглашение по техническим барьерам в торговле» и «Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер».

В «Соглашении по техническим барьерам в торговле» зафиксировано, что любая страна имеет право на принятие мер для обеспечения качества ввозимых товаров и защиты здоровья и жизни людей, животных и растений, на защиту окружающей среды и предотвращение нежелательной практики применения товаров в таких масштабах, в каких она посчитает это необходимым, но при условии соблюдения норм этого Соглашения. Важнейшей нормой Соглашения является недопущение использования технических барьеров как средства дискриминации в отношении отдельных стран и в качестве средства, которое препятствует развитию международной торговли. Сложность применения Соглашения состоит в том, что не всегда возможно провести четкую границу между необходимыми мерами в области технического регулирования и использованием национальных технических норм и требований в качестве протекционистского инструмента.

В настоящее время Челябинская область выступает в качестве одного из крупнейших сельскохозяйственных регионов РФ, занимая 12-е ме-

сто по общему объему производства сельскохозяйственной продукции и 3-е место по производству мяса птицы. Поддержка агропромышленного комплекса региона входит в перечень основных направлений развития экономики Челябинской области, утвержденных Министерством экономического развития РФ. В связи с этим особую актуальность приобретают вопросы организации допустимой государственной поддержки отечественных сельхозпроизводителей посредством технического регулирования импорта в условиях участия нашей страны в ВТО.

В ходе нашего исследования проанализирована деятельность ряда крупных птицеводческих предприятий Челябинской области, таких как ООО «Равис — птицефабрика Сосновская», ЗАО «Чебаркульская птица», СПК «Птицефабрика Челябинская» и др. Была выявлена определенная зависимость между усилением технического регулирования импорта продукции птицеводства и изменением основных показателей экономической деятельности отечественных производителей аналогичной продукции.

Технические требования к сельскохозяйственной птице и продуктам ее переработки оказывают влияние на объем импорта мяса птицы, что, соответственно, влияет на объем продаж отечественных производителей на внутреннем рынке. С сокращением объема импорта существенно увеличиваются объемы производства отечественной продукции. Характер влияния установленных в РФ технических требований на деятельность региональных предприятий — производителей продукции птицеводства представлен в табл. 1.

В ближайшее время планируются дополнительные изменения в законодательстве, регламентирующем технические требования к продукции птицеводства. Эти изменения коснутся требований как к процессу производства, так и к маркировке готовых изделий. В частности появится разделение понятий «мясная продукция» и «мясосодержащая продукция», будет запрещена перемаркировка и перемаркировка продукции вне производства изготовителя и т. д. Планируется, а это ужесточение технических барьеров приведет к сокращению импортных поставок мяса птицы, а это позволит увеличить объем поставок на российский рынок качественной и конкурентоспособной продукции отечественного производства.

В последнее время в России наблюдается тенденция снижения импорта продукции птицеводства. Так, объемы импорта в 2013 г. снизились

Таблица 1

Влияние технического регулирования импорта на деятельность региональных производителей продукции птицеводства

Технический барьер	Характер влияния на деятельность региональных производителей продукции птицеводства	
	Положительное	Отрицательное
Ужесточение требований к маркировке готовой продукции	Повышение конкурентоспособности крупных местных производителей	Дополнительные затраты на создание новой упаковки мяса птицы
Ограничение применения хлора при обработке мяса птицы	Сокращение импорта мяса птицы (по оценкам экспертов, ориентировочно на 30 %) и соответственно рост спроса на отечественную продукцию на местных рынках	Вероятность увеличения объемов потребления замещающих продуктов питания
Запрет наличия генетически модифицированных организмов (ГМО) в мясе птицы	Повышение конкурентоспособности крупных местных производителей, продукция которых не содержит ГМО, регулярно проверяется собственными медицинскими экспертизами и оценивается независимыми организациями	—
Ужесточение требований к упаковке и таре (они должны быть одноразовыми, соответствовать гигиеническим требованиям и содержать информацию на русском языке)	Сокращение импорта мяса птицы и соответственно рост спроса на аналогичную отечественную продукцию	Дополнительные затраты на тару и упаковку
Требование о наличии разрешения Департамента ветеринарии Минсельхозпрода РФ	Сокращение импорта мяса птицы и соответственно рост спроса на аналогичную отечественную продукцию	Вероятность сокращения экспорта мяса птицы отечественными производителями

по сравнению с 2012 г. на 2,3 %. Основными поставщиками мяса птицы в РФ в 2012–2013 гг. выступали США (ежегодно свыше 50 % российского импорта данной продукции), Белоруссия (около 20 %), а также Бразилия, Украина, Франция и Нидерланды. В 2013 г. в Россию ввезено 415 тыс. т замороженного мяса бройлеров, при этом 266 тыс. т пришлось на поставки из США. Федеральная таможенная служба оценила импорт американской курятины в РФ в 2013 г. в 337 млн долл.

В начале 2014 г. сокращение импортных поставок усилилось. Только за первый квартал 2014 г. импорт замороженных бройлеров и куриных окороков из США в Россию упал на 34 % по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. В феврале 2014 г. падение объема поставок достигло рекордного значения — 52 %. Следующий этап сокращения импорта пришелся на третий квартал 2014 г., что вызвано прежде всего политическими причинами, повлекшими введение внешнеторговых санкций в отношении между Россией и ее западными партнерами. Такая динамика, обусловленная допустимым вмешательством государства в процессы внешней торговли, не может

не отразиться на состоянии отечественных производителей.

В качестве примера проанализируем основные показатели экономической деятельности ООО «Равис — птицефабрика Сосновская», реализуемой на фоне ужесточения технического регулирования импорта и соответственно сокращения ввоза продукции птицеводства.

Как показывает анализ динамики финансовых результатов ООО «Равис — птицефабрика Сосновская» за 2012–2013 гг. имел место рост прибыли от реализации на 6,68 %, при этом рентабельность предприятия увеличилась на 8,77 %.

По представленным выше данным можно сделать вывод о том, что технические требования к сельскохозяйственной продукции оказывают непосредственное влияние на импорт и, как следствие, приводят к заметному увеличению производства и поставок на рынок аналогичной отечественной продукции.

Таким образом, техническое регулирование импорта можно рассматривать как эффективный механизм государственной поддержки отечественных сельхозпроизводителей. На современном этапе, в условиях присутствия России в ВТО

Таблица 2

**Динамика финансовых результатов ООО «Равис — птицефабрика Сосновская»
за 2012–2013 годы**

Показатель	Год		Абсолютное изменение	Темп прироста, %
	2012	2013		
Объем реализации, т	11 323,00	12365,00	1042,00	9,20
Выручка от реализации, млн р.	509,53	514,53	5,00	0,98
Себестоимость реализованной продукции, млн р.	334,33	327,63	-6,70	-2,00
Прибыль (убыток) от реализации, млн р.	175,20	186,90	11,70	6,68
Средняя цена реализации, р./т	45 000,00	41 612,00	-3 388,00	-7,53
Себестоимость единицы продукции, р./т	23 059,28	16 943,20	-6 116,08	-26,52
Рентабельность, %	33,52	36,46	2,94	8,77

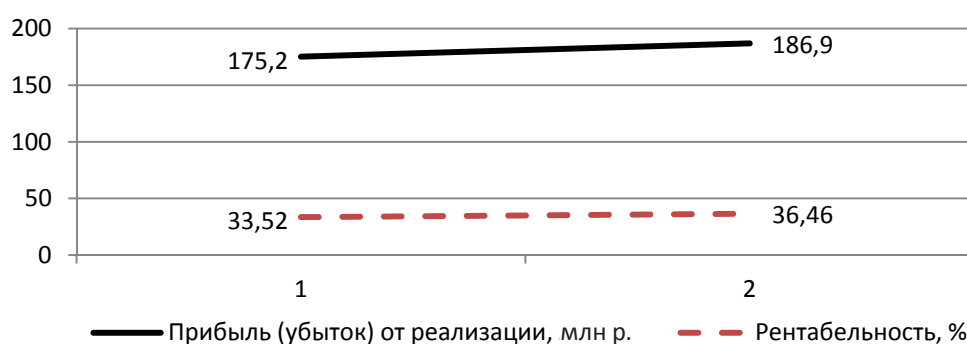
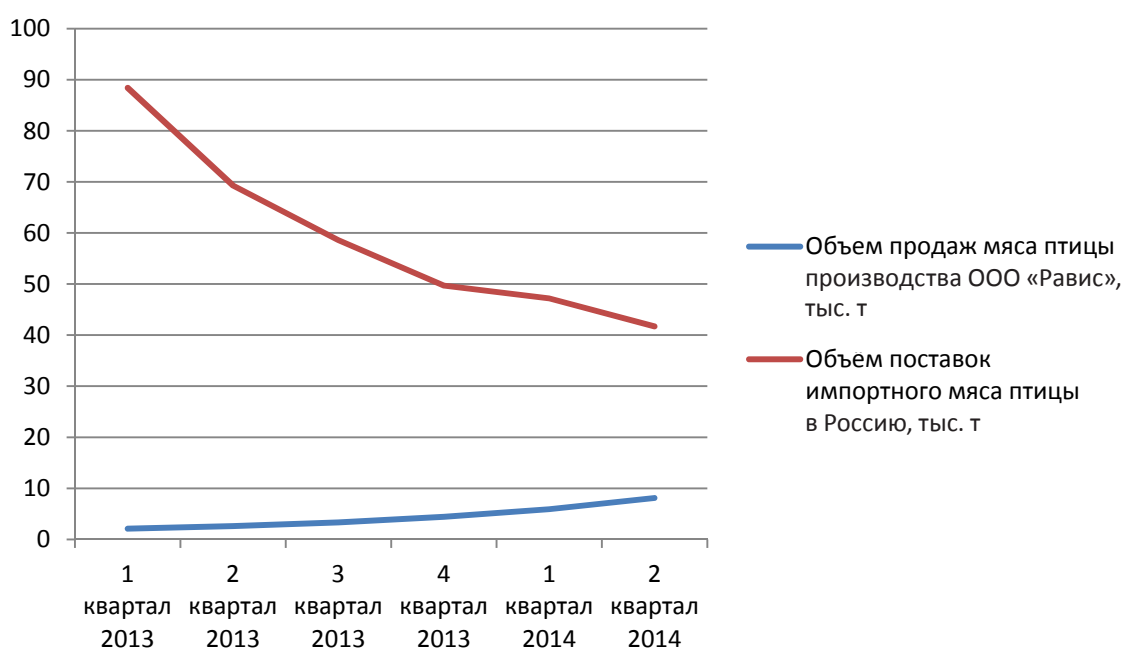


Рис. 1. Динамика прибыли и рентабельности ООО «Равис — птицефабрика Сосновская» за 2012–2013 годы



и нестабильности внешнеполитических отношений, применение мер технического регулирования способно оказать положительное влияние

на состояние ряда отраслей национальной экономики и послужить стимулом возрождения продовольственной безопасности нашей страны.

Список литературы

1. Таможенный кодекс Таможенного Союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе таможенного союза, принятому решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества от 27.11.2009 № 17) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : сайт. URL: http://www.consultant.ru/popular/custom_eaes/112_27.html
2. Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : сайт. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_155072/
3. Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : сайт. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=164537>
4. Внешнеэкономическая деятельность предприятий / под ред. Е. Г. Ищенко. М. ; Новосибирск : Экономика, 2013. 394 с.
5. Глобализация экономики и внешнеэкономические связи России / под ред. И. П. Фаминского. М. : ИНФРА, 2012. 647 с.
6. Коровкин, В. Развитие импортозамещения как необходимое условие обеспечения продовольственной безопасности России и повышения конкурентоспособности агропромышленного производства / В. Коровкин, Н. Сучкова // Междунар. с.-х. журн. 2014. № 3. С. 35–40.
7. Митин, С. Стратегическое будущее сельского хозяйства России / С. Митин // Экономика сел. хоз-ва России. 2013. № 12. С. 3–4.
8. Митрофанов, Н. С. Рынок мяса птицы / Н. С. Митрофанов, И. И. Маковеев // Мясная индустрия. 2014. № 2. С. 26–29.
9. Регулирование внешнеэкономической деятельности и эволюция таможенной политики России : тез. докл. междунар. науч.-практ. конф. М. : РТА, 2013.
10. Тарасов, В. Последствия для АПК вступления России во Всемирную торговую организацию / В. Тарасов // Экономика сел. хоз-ва России. 2013. № 11. С. 37.
11. Трамова, М. Ш. Как повысить экономическую эффективность сельскохозяйственных предприятий / М. Ш. Трамова, М. Н. Энеева // Достижения науки и техники АПК. 2013. № 12.
12. Трофимов, А. Г. Таможенно-тарифное регулирование / А. Г. Трофимов. М. : ИНФРА, 2012. 348 с.
13. Соколов, К. Я. Таможенное регулирование в России / К. Я. Соколов. М. : ИНФРА, 2012. 346 с.
14. Сорокин, В. Формы и методы государственной поддержки сельского хозяйства / В. Сорокин, Н. Прохорова // Междунар. с.-х. журн. 2013. № 12. С. 6–8.

Сведения об авторе

Веселова Ольга Владимировна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и регионального развития Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. ovveselova@rambler.ru

*Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 21 (350).
Economy. Issue 47. P. 68–73.*

THE TECHNICAL REGULATION OF IMPORTS AS A TOOL OF THE STATE SUPPORT FOR DOMESTIC AGRICULTURAL PRODUCERS

O. V. Veselova

Candidate of economics, an assistant professor of the кафедра of economics and regional development of Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. ovveselova@rambler.ru

The present situation in terms of economic and political relations of Russian Federation with foreign partners requires government intervention in the foreign trade in order to ensure the economic independence of our country. Particular attention should be paid to the state control over the import of agricultural products, as the situation of the domestic agricultural production is the key to food security. The investigation of the dynamics

of technical regulation of imports in Russia and the activities of leading poultry enterprises in Chelyabinsk region led to the conclusion about the positive impact of technical measures on the dynamics of the volume of production and sales of domestic products. Thus, the technical regulation of imports can be regarded as an effective mechanism of state support for national producers.

Keywords: *state regulation of foreign trade, technical regulation of imports, food security of a country.*

References

1. Tamozhennyi kodeks Tamozhennogo Soyuz (prilozhenie k Dogovoru o Tamozhennom kodekse tamozhennogo soyuza, prinyatomu resheniem Mezhhgosudarstvennogo Soveta Evraziyskogo ekonomicheskogo soobshchestva ot 27.11.2009 № 17) [Elektronniy resurs] // Konsul'tantPlus : sait. URL: http://www.consultant.ru/popular/custom_eaes/112_27.html
2. Federal'niy zakon ot 8 dekabrya 2003 g. № 164-FZ «Ob osnovah gosudarstvennogo regulirovaniya vneshnetorgovoy deyatel'nosti» [Elektronniy resurs] // Konsul'tantPlus : sait. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_155072/
3. Federal'niy zakon ot 27 dekabrya 2002 g. № 184-FZ «O tehničeskom regulirovanii» [Elektronniy resurs] // Konsul'tantPlus : sait. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=164537>
4. Vneshneekonomicheskaya deyatel'nost' predpriyatij / pod red. E. G. Ischenko. M. ; Novosibirsk : Ekonomika, 2013. 394 s.
5. Globalizaciya ekonomiki i vneshneekonomicheskie svyazi Rossii / pod red. I. P. Faminskogo. M. : INFRA, 2012. 647 s.
6. Korovkin, V. Razvitie importozamesheniya kak neobhodimoe uslovie obespecheniya prodovol'stvennoy bezopasnosti Rossii i povysheniya konkurentosposobnosti agropromyshlennogo proizvodstva / V. Korovkin, N. Suchkova // Mezhdunar. s.-h. zhurn. 2014. № 3. S. 35–40
7. Mitin, S. Strategicheskoe budushee sel'skogo hozyaistva Rossii / S. Mitin // Ekonomika sel. hoz-va Rossii. 2013. № 12. S. 3–4.
8. Mitrofanov, N. S. Rynok myasa ptitsy / N. S. Mitrofanov, I. I. Makoveev // Myasnaya industriya. 2014. № 2. S. 26–29.
9. Regulirovanie vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti i evoluciya tamozhennoy politiki Rossii : tez. dokl. mezhdunar. nauch.-prakt. konf. M. : RTA, 2013.
10. Tarasov, V. Posledstviya dlya APK vstupleniya Rossii vo Vsemirnuyu trgovuyu organizaciyu / V. Tarasov // Ekonomika sel. hoz-va Rossii. 2013. № 11. S. 37.
11. Tramova, M. Sh. Kak povysit' ekonomicheskuyu effektivnost' sel'skohozyaistvennyh predpriyatij / M. Sh. Tramova, M. N. Eneeva // Dostizheniya nauki i tehniki APK. 2013. № 12.
12. Trofimov, A. G. Tamozhenno-tarifnoe regulirovanie / A. G. Trofimov. M. : INFRA, 2012. 348 s.
13. Sokolov, K. Ya. Tamozhennoe regulirovanie v Rossii / K. Ya. Sokolov. M. : INFRA, 2012. 346 s.
14. Sorokin, V. Formy i metody gosudarstvennoy podderzhki sel'skogo hozyaistva / V. Sorokin, N. Prohorova // Mezhdunar. s.-h. zhurn. 2013. № 12. S. 6–8.

УДК 332.21

ББК 65.9(2)

ОСНОВЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОГО СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

С. С. Гордеев, А. Ю. Даванков, Г. А. Косарева

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Рассматриваются методические подходы к проектированию пространственного размещения новых промышленных объектов в городах со сложными экологическими условиями. Приведены методические положения, создающие условия для проектирования наиболее эффективного (сбалансированного) варианта социо-эколого-экономического развития территорий. Изложены основы информационно-адаптированного методического подхода и его применения. Рассматривается пример поиска решений по размещению новых промышленных площадок в городе Коркино и особенности проекта разработки Томинского меднорудного месторождения (Челябинская область), вызвавшего много дискуссий при проведении экологической экспертизы.

Ключевые слова: *пространственное проектирование, сбалансированность, социо-эколого-экономическое развитие, территориальная организация, информационно-адаптированный подход, проектная модель, оптимизация размещения нового объекта.*

В настоящее время при проектировании пространственного территориального развития для городских социально-экономических систем, особенно при значительных нарушениях природной среды, выбор решений по целому ряду параметров нередко оказывается далеким от оптимального, а в ряде случаев бывает вообще неудачным, со значительными рисками непредусмотренных социо-эколого-экономических последствий. Часто проектирование осуществляется в рамках существующих устаревших генпланов на принципах общих как для экологически чистых мест, так и для территорий, где степень детериорации (нарушения и загрязнения) многократно превышает допустимые нормы. Совершенствование пространственного проектирования с учетом территориальной специфики позволяет при тех же самых экономических показателях повысить устойчивость социо-эколого-экологической системы (сбалансировать — уменьшить риски конфликтности между структурными элементами), тем самым обеспечить значительно лучшие социально-экономические результаты и многократно снизить отрицательные последствия техногенеза [1].

При оценке вариантов пространственного социо-эколого-экономического развития территорий наибольшие трудности связаны с практической невозможностью охарактеризовать качество того или иного варианта с помощью однородной группы показателей. Здесь оценка эффективности должна

отражать ход большого числа разнородных социо-эколого-экономических процессов. Сравнению эффективности в значительной мере препятствует несоизмеримость многих показателей друг с другом. В непроектной сфере социальный эффект не всегда поддается стоимостной оценке. В итоге поиск проектных решений прежде всего связан со сравнительной социо-эколого-экономической оценкой эффективности различных вариантов размещения новых объектов при планировании развития территорий и использованием соответствующего методического подхода.

Краткое описание основ оптимизации пространственного развития территорий и информационно адаптированного методического многокритериального подхода для оптимизации пространственного планирования сложных систем — территорий, дается ниже. Изложенные здесь методические положения создают условия для проектирования наиболее эффективного (сбалансированного) варианта социо-эколого-экономического развития территорий.

Сложность поиска оптимального варианта проекта требует применения специальных положений по оценке эффективности. Наиболее известны два направления оценки социо-эколого-экономической эффективности.

Первое направление связано с расчетом обобщающих стоимостных показателей. Здесь подходы весьма различаются как по сути, так и по внешнему виду: от основополагающих [2–6]

до подробных и сложных экономико-математических моделей [7–9]. Однако их общим недостатком является сложность, а часто и практическая невозможность выполнения многовариантных расчетов на реально имеющейся информации. Второе направление включает также весьма разнородные подходы, связанные с формированием экспертных оценок [10–12].

Вместе с тем при возрастающей сложности проектирования территориального развития для выбора наилучшего варианта необходимо развитие обобщающих комбинированных подходов. При поиске решений важно одновременно использовать весь объем знаний о перспективах развития территорий — максимальное число имеющихся разнородных показателей (экономических, социальных, экологических), включая экспертные оценки.

Традиционно проектные решения на территориальном уровне первоначально формируются в соответствии с локальными ведомственными, а не общественными (общими) территориальными интересами. Как правило, решение таких отдельных локальных (экологических, экономических, социальных) задач оптимизации не создает условий для улучшения социо-эколого-экономической ситуации для территории в целом. Локальные экстремумы, получаемые при решении отдельных задач, могут быть далеки от глобального, территориального оптимума. Результаты частных задач оптимизации могут во многом противоречить друг другу.

Поэтому на практике преобладают подходы к поиску проектных решений, построенные на частичной корректировке ранее определенных значений отдельных показателей, что позволяет получить непротиворечивые параметры для многих вариантов. Однако при этом поиск решений выполняется без каких-либо серьезных попыток оптимизации. Как правило, именно на этой допустимой, но не наилучшей основе принимаются окончательные проектные варианты территориального развития.

В практической адаптации рассматриваемого информационно-адаптированного подхода уже первые действия по оптимизации, такие как оценка и отбор показателей общего территориального экстремума (оптимума), связаны с немалыми информационными трудностями. Прежде всего это проблемы формализации, подготовки моделей и задач. Первоначально приоритетные направления региональной политики определены только в общедоступном описательном, неформализо-

ванном виде. Здесь важно охватить максимально возможное число параметров при репрезентативном отражении в информации и соответствии требованиям оптимизации. Соответственно возникают требования к поиску решений, которые обычно противоречат друг другу и требуют компромисса:

1. Формирование системы показателей, максимально подробно характеризующих особенности территориального развития и важных при оптимизации.

2. Оперативное получение максимального объема полезной информации с достаточной степенью репрезентативности.

Динамические процессы и механизмы обратных связей создают дополнительные сложности формализации, связанные с быстрыми переменами в экономике и общественной жизни. В условиях изменения характеристик еще более усложняются постановка задач, построение моделей, подготовка исходных данных.

Организация информационного процесса формализации и оптимизации осуществляется в соответствии с общими принципами хранения знаний и функционирования информационных систем. Здесь территория рассматривается как сложная система территориально связанных разнородных объектов (элементов), каждый из которых имеет большое число различных характеристик. Информация о такой системе — постепенно, итеративно пополняемое множество показателей, в той или иной степени связанных с ходом социо-эколого-экономических процессов.

Накопление знания о социо-эколого-экономической системе предполагает формирование проблемно ориентированной — специфической информационно-проектной модели территориальной системы [13].

Подобная информационно-проектная модель предполагает максимальную информативность в условиях итеративной поэтапной формализации объектов региона. Примерный список основных объектов региона, отражаемых в информационной модели системы, следующий:

- 1) административно-территориальные единицы;
- 2) населенные пункты различного уровня;
- 3) экономические ареалы и зоны;
- 4) региональные промышленные узлы;
- 5) градообразующие предприятия;
- 6) природно-рекреационные зоны, транспортные узлы;
- 7) объекты инфраструктуры и т. д.

Построение модели социо-эколого-экономической системы, отражающей множество объектов региона в условиях максимальной информативности, обуславливает текущую избыточность данных, но эта информация необходима впоследствии, при корректировке и детализации решений.

Рассматриваемые положения по оптимизации социо-эколого-экономических проектных решений прежде всего направлены на возможно более точное описание поставленной задачи и в конечном итоге на повышение качества формируемых проектов пространственного развития территорий. Они касаются прежде всего особенностей классификации сочетания различного вида природных и техногенных объектов (промышленные и жилые зоны, источники загрязнений, объекты рекультивации и т. д.), анализа сопоставляемых факторов и построения системы критериев на базе реальной информации для сбалансированного развития территорий.

При формировании информационной проектной модели можно использовать самые различные источники информации, выбор которых во многом зависит от вида рассматриваемых территорий и объектов. Однако разную точность или приближенное определение значений отдельных социальных, экологических и экономических показателей необходимо адекватно учитывать при поиске оптимальных значений. Так, при выделении зон размещения других пространственных объектов особое значение имеют приближенно определяемые данные, получаемые непосредственно из картографических источников. Кроме того, рассматриваемые показатели могут быть представлены в самых различных единицах измерения или безразмерных величинах. Так, во многих случаях, для того чтобы из-за погрешностей в измерении одни варианты не получили явного предпочтения перед другими, по ряду показателей разницу в значениях до 10 % следует считать несущественной, а варианты — равноценными [14].

В качестве первого важного момента выбора варианта пространственного развития целесообразно выделить очередность размещения разнотипных объектов. При выделении объектов первоочередной привязки следует исходить из степени их влияния на размещение других и тесноту взаимосвязей между ними. К наиболее важным необходимо отнести объекты, влияющие на дальнейшее сбалансированное развитие всей

территории: промышленные и жилые зоны, крупные источники загрязнения атмосферы и т. д.

При этом общая задача проектирования реконструкции и размещения новых объектов разделяется на следующие этапы:

- 1) выбор местоположения новых зон и других важнейших объектов;
- 2) привязка остальных объектов;
- 3) уточнение распределения отдельных объектов в зоне.

Подобная декомпозиция общей задачи, проводимой по принципу от общего к частному, позволяет последовательно конкретизировать результаты размещения. Простота и универсальность такого приема делают его удобным для многих других случаев.

Другим моментом, требующим внимания, является возможно более полное отражение всей совокупности экологических, социальных и экономических последствий размещения объектов в используемой системе критериев. Многообразие процессов, обеспечивающих сбалансированное развитие территории, не позволяет сформировать какую-либо универсальную систему критериев. Из-за специфики рассматриваемых явлений она должна быть индивидуальной, и соответственно можно дать только общую характеристику системы критериев. В таком виде наиболее распространены критерии, пригодные для оценки последствий размещения любых объектов, приведены в таблице.

Указанные в таблице принципы и факторы, разделенные на три группы, следует рассматривать как базу для формирования соответствующих социо-эколого-экономических показателей и построения системы целевых функций.

Учитывая различия рассматриваемых критериев, необходимо отметить, что экологические критерии, отражающие факторы, однозначно и непосредственно влияющие на здоровье населения, фактически являются ограничениями и имеют наибольший приоритет. Сравнительную значимость всех остальных критериев следует определять, исходя из остроты проблемной ситуации, например из соотношения между фактическими и нормативными значениями ряда показателей (площадь зеленых насаждений, средняя удаленность объектов инфраструктуры и т. д.). Оценка эффективности вариантов при этом будет выполняться по итерациям при рассмотрении всей совокупности критериев в порядке значимости.

Структура базового набора критериев

Принцип отбора вариантов	Основные рассматриваемые факторы
<i>I. Оценка экологических последствий размещения объектов</i>	
Минимизация ущерба от выбросов в атмосферу над населенными пунктами	Роза ветров, особенности рельефа, взаимное расположение рассматриваемых зон и источников загрязнения
Минимизация ущерба от загрязнения водного бассейна сточными водами	Последовательность контактов промышленных и жилых зон с водными природными комплексами
Минимизация потерь от отчуждения территорий в промышленную сферу	Наличие неиспользованных участков в промышленных зонах, расположение санитарных зон, распределение земель, подлежащих рекультивации
Максимизация ассимиляционного потенциала территории за счет восстановления природных комплексов	Площади неиспользуемых земель по границам промышленных и жилых зон, площади восстанавливаемых земель
<i>II. Оценка социальных последствий размещения объектов</i>	
Максимальная доступность внешнего транспорта	Состояние транспортной системы, удаленность объектов коммуникации (вокзалов, внешних автомобильных магистралей) от жилых зон
Минимальная удаленность существующих объектов социальной инфраструктуры	Удаленность, наличие и качество существующих объектов социальной инфраструктуры и их удаленность от жилых зон
Максимальная доступность административно-культурного центра	Удаленность, доступность административно-культурного центра
Максимальная доступность рекреационных объектов (зон отдыха)	Удаленность и доступность лесопарковых массивов и водоемов
Наличие объектов, снижающих эстетический уровень комфортности окружающей среды	Расположение непривлекательных объектов: свалок, отвалов, загрязненных водоемов и т. д.
<i>III. Оценка экономических последствий размещения объектов</i>	
Минимизация затрат на транспортные и энергетические системы, водопровод и канализацию	Расстояние до источников тепло-, энерго- и водоснабжения, транспортных магистралей; средняя стоимость единицы подобных объектов
Минимизация стоимости строительства	Оценка степени концентрации и удобства строительных площадок
Минимизация затрат при дальнейшем развитии и специализации производства (при истощении полезных ископаемых, перераспределении рабочей силы и т. д.)	Оценка возможности поэтапного выполнения работ по реконструкции с приведением затрат по времени

Определение возможного местоположения зон и других пространственных объектов считается следующим ключевым моментом. Основными факторами при этом являются: наличие и состояние свободных участков территории и земель; ареалы отрицательного воздействия как существующих, так и размещаемых объектов; расположение существующих промышленных и жилищных зон, основных инфраструктурных объектов.

Адаптация рассмотренного методического подхода в свое время рассматривалась для сравнительно небольшой, но очень сложной территориальной системы (по соотношению нарушенных и сохранившихся природных комплексов), при проектировании социо-эколого-экономического развития городской территории — города Коркино [14–16]. Основные результаты, условные варианты возможного размещения новых про-

мышленных и жилых зон при постепенном свертывании горных работ в связи с истощением запасов полезных ископаемых, приведены на рис. 1 (цифрами обозначены: существующие промышленные (3–5) и жилые (1, 2, 6, 7) зоны, а также участки возможного размещения зон (8–10)).

При определении значений показателей для зон 8–10 помимо данных, получаемых с карт, использовались общие технико-экономические показатели существующих и планируемых промышленных предприятий, характеристики жилых зон и некоторые нормативные данные (стоимость единицы строительства инфраструктуры и т. д.).

Адаптация предложенного нами методического подхода для социально-экологической экспертизы проекта размещения комплекса объектов, связанных с освоением Томинского меднорудного месторождения (Челябинская область), прежде

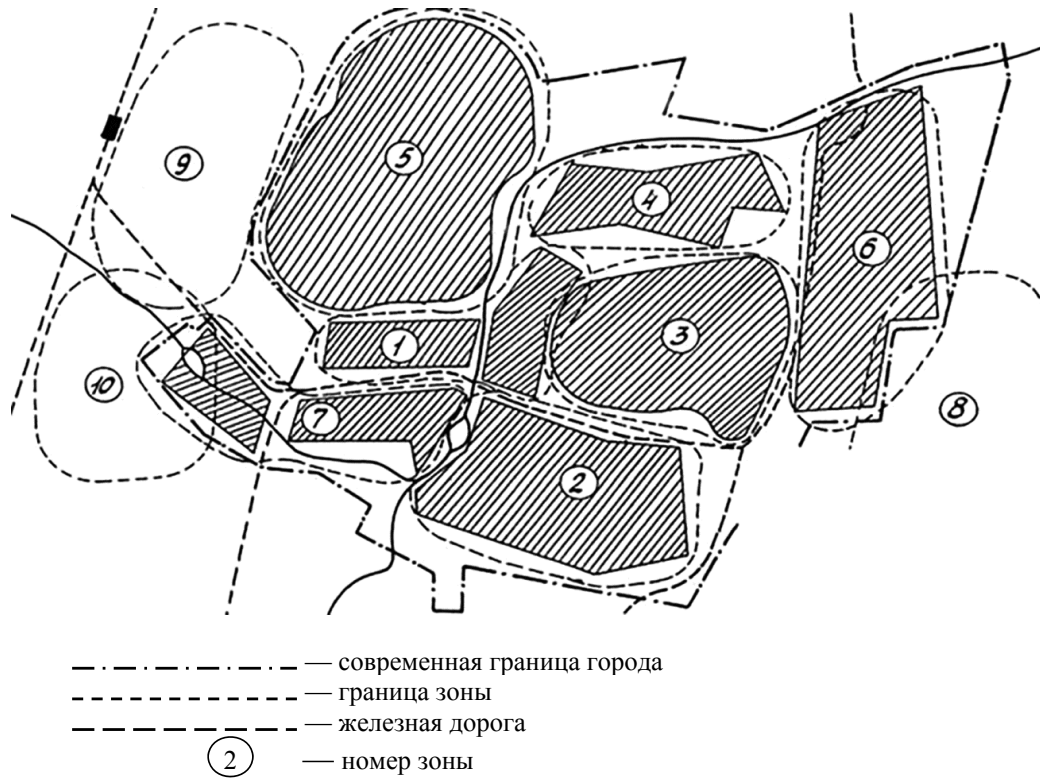
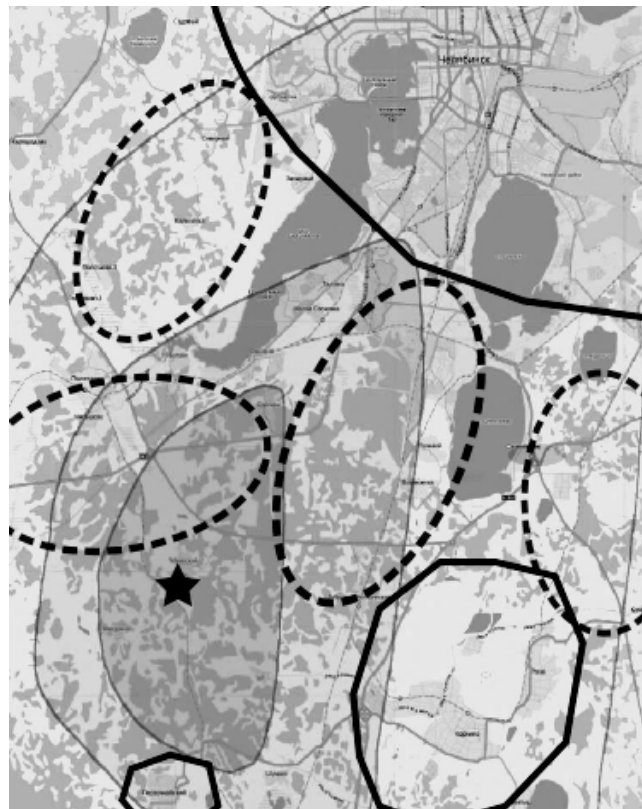


Рис. 1. Участки возможного размещения новых объектов при проектировании развития города Коркино



- — зона возможного распространения выбросов по розе ветров
 — — границы существующей городской застройки
 - - - - - — границы перспективных территорий

Рис. 2. Схема размещения перспективных территорий развития города Челябинска и зон техногенного влияния при освоении Томинского меднорудного месторождения

всего требует формирования значительно большей, чем в других случаях, информационной базы. Подобная база объединяет как результаты локальных экспертиз, так и множество других экономических и социальных показателей, включая оценки возможного поведения социума. Это необходимо, поскольку основной объект нового горнообогатительного комбината — Томинский карьер — находится в непосредственной близости от городов Челябинск и Коркино, внутри границ Челябинской агломерации (рис. 2).

Здесь могут возникать совершенно новые, прежде не рассматривавшиеся специфические виды рисков, обусловленные близостью и масштабами

мегаполиса. Так, экономические риски снижения рыночной стоимости (капитализации) земельных участков и многих объектов могут исчисляться миллиардами рублей, социальные риски, связанные с потерями качества жизни, могут коснуться десятков тысяч человек, а экологические — сотни тысяч.

Все это предопределяет перспективность и требует дальнейшего развития рассмотренного подхода с учетом новых возможностей информационных технологий, определяет новые направления и задачи для проектирования пространственного социо-эколого-экономического развития территорий.

Список литературы

1. Гордеев, С. С. Размещение социально-экономических объектов в сложных экологических условиях: методический подход к принятию решений / С. С. Гордеев, А. Ю. Даванков. Свердловск : УрО АН СССР, 1991. 32 с. (Препринт).
2. Френсис, Р. Планирование и размещение объектов: исследование операций : в 2 т. Т. 2. Модели и применение : пер. с англ. / Р. Френсис, Д. Уайт. М. : Мир, 1981. С. 192–231.
3. Голуб, А. А. Экономика природных ресурсов / А. А. Голуб, Е. Б. Струкова. М. : Аспект-Пресс, 1998. 319 с.
4. Лемешев, М. Л. Региональное природопользование: на пути к гармонии / М. Л. Лемешев, И. В. Чепурных, Н. П. Юрина. М. : Мысль, 1986. 262 с.
5. Данилина, Е. В. Модели и методы оценки антропогенных изменений геосистем / Е. В. Данилина, А. К. Румянцева, А. В. Панарин и др. Новосибирск : Наука, 1986. 149 с.
6. Гордеев, С. С. Выбор оптимального варианта реконструкции индустриального района / С. С. Гордеев, А. Ю. Даванков // Стратегия экономической безопасности России. СПб., 1992. С. 189–193.
7. Леонтьев, В. Межотраслевое воздействие структуры экономики на окружающую среду / В. Леонтьев, Д. Форд // Экономика и мат. методы. 1972. Т. 8, вып. 3. С. 370–399.
8. Марчук, Г. И. Математическое моделирование в проблеме окружающей среды / Г. И. Марчук. М. : Наука, 1982. 320 с.
9. Моделирование социо-эколого-экономической системы региона / под ред. В. И. Гурмана, А. К. Румянцева. М. : Наука, 2001. 175 с.
10. Иванов, В. Н. Социальные технологии в современном мире / В. Н. Иванов. М. : Славян. диалог, 1996. 335 с.
11. Заславская, Т. Н. Социология экономической жизни / Т. Н. Заславская, Р. В. Рывкина. Новосибирск : Наука, 1991. 446 с.
12. Управление социальными процессами в условиях радиоактивного загрязнения / под ред. В. Н. Козлова. Челябинск : Челяб. гос. ун-т, 1988. 147 с.
13. Липенков, А. Д. Естественнонаучные основы управления эколого-экономическими системами / А. Д. Липенков, А. Ю. Даванков. Екатеринбург : УрО РАН, 2005. 26 с. (Препринт).
14. Гордеев, С. С. Основы поиска социо-эколого-экономических решений сбалансированного развития территории / С. С. Гордеев, А. Ю. Даванков // Челябинская область: региональные исследования : коллектив. моногр. Челябинск : Челяб. гос. ун-т, 2010. С. 284–301.
15. Даванков, А. Ю. Нейтрализация техногенеза на нарушенных территориях населенных пунктов / А. Ю. Даванков, В. Д. Оленьков, В. Э. Безганс. Екатеринбург : ИЭ УрО РАН, 1998. 64 с. (Препринт).
16. Методические подходы к принятию решений в сфере устойчивого эколого-экономического развития территорий : монография / под ред. Д. Б. Берга, А. Г. Шеломенцева. Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2014. С. 79–94.

Сведения об авторах

Гордеев Сергей Сергеевич — кандидат экономических наук, ведущий сотрудник учебно-научной лаборатории экономических исследований Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. sgordeev222@mail.ru

Даванков Алексей Юрьевич — доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и регионального развития Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. iserp@econ.cgu.chel.su

Косарева Галина Андреевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и регионального развития Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. kosarevaga.74@mail.ru

*Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 21 (350).
Economy. Issue 47. P. 74–81.*

FUNDAMENTALS OF SPATIAL SOCIO-ECOLOGICAL-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE TERRITORY

S. S. Gordeev

Candidate of economic Sciences, senior fellow at the educational-scientific laboratory of economic research of the Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. sgordeev222@mail.ru

A. Yu. Davankov

Doctor of economic Sciences, professor chair of economic theory and regional development of the Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. iserp@econ.cgu.chel.su

G. A. Kosareva

Candidate of economic Sciences, associate professor chair of economic theory and regional development of the Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. kosarevaga.74@mail.ru

Discusses methodological approaches to the design of the spatial distribution of new industrial facilities in cities with difficult environmental conditions. Given the methodological principles that create the conditions for designing the most effective (balanced) version of the socio-ecological-economic development of territories. Fundamentals of information adapted methodological approach and its application. An example of search decisions on the siting of new industrial sites in Korkino and characteristics of the project development Tominsky copper ore deposits of the Chelyabinsk region, which caused a lot of discussion in the ecological assessment.

Keywords: *spatial design, balance, socio-ecological-economic development, territorial organization, information-adapted approach, design, model, optimize the placement of the new object.*

References

1. Gordeev, S. S. Razmeschenie social'no-ekonomicheskikh objektov v slozhnykh ekologicheskikh usloviyakh: metodicheskiy podhod k prinyatiyu resheniy / S. S. Gordeev, A. Yu. Davankov. Sverdlovsk : UrO AN SSSR, 1991. 32 s. (Preprint).
2. Frensis, R. Planirovanie i razmeschenie objektov: issledovanie operatsiy : v 2 t. T. 2. Modeli i primeneniye : per. s angl. / R. Frensis, D. Uait. M. : Mir, 1981. S. 192–231.
3. Golub, A. A. Ekonomika prirodnih resursov / A. A. Golub, E. B. Strukova. M. : Aspekt-Press, 1998. 319 s.
4. Lemeshev, M. L. Regional'noe prirodopol'zovanie: na puti k garmonii / M. L. Lemeshev, I. V. Chepurnykh, N. P. Yurina. M. : Mysl', 1986. 262 s.
5. Danilina, E. V. Modeli i metody ocenki antropogennykh izmeneniy geosistem / E. V. Danilina, A. K. Rumyancheva, A. V. Panarin i dr. Novosibirsk : Nauka, 1986. 149 s.
6. Gordeev, S. S. Vybora optimal'nogo varianta rekonstrukcii industrial'nogo rayona / S. S. Gordeev, A. Yu. Davankov // Strategiya ekonomicheskoy bezopasnosti Rossii. SPb., 1992. S. 189–193.

7. Leontiev, V. Mezhotraslevoe vozdeistvie struktury ekonomiki na okruzhayuschuyu sredu / V. Leontiev, D. Ford // *Ekonomika i mat. metody*. 1972. T. 8, vyp. 3. S. 370–399.
8. Marchuk, G. I. Matematicheskoe modelirovanie v probleme okruzhayushey sredy / G. I. Marchuk. M. : Nauka, 1982. 320 s.
9. Modelirovanie socio-ekologo-ekonomicheskoy sistemy regiona / pod red. V. I. Gurmana, A. K. Rumyancheva. M. : Nauka, 2001. 175 s.
10. Ivanov, V. N. Social'nye tehnologii v sovremennom mire / V. N. Ivanov. M. : Slavyan. dialog, 1996. 335 s.
11. Zaslavskaya, T. N. Sociologiya ekonomicheskoy zhizni / T. N. Zaslavskaya, R. V. Ryvkina. Novosibirsk : Nauka, 1991. 446 s.
12. Upravlenie social'nymi processami v usloviyah radioaktivnogo zagryazneniya / pod red. V. N. Kozlova. Chelyabinsk : Chelyab. gos. un-t, 1988. 147 s.
13. Lipenkov, A. D. Estestvennonauchnye osnovy upravleniya ekologo-ekonomicheskimi sistemami / A. D. Lipenkov, A. Yu. Davankov. Ekaterinburg : UrO RAN, 2005. 26 s. (Preprint).
14. Gordeev, S. S. Osnovy poiska socio-ekologo-ekonomicheskikh resheniy sbalansirovannogo razvitiya territorii / S. S. Gordeev, A. Yu. Davankov // *Chelyabinskaya oblast': regionalnye issledovaniya : kollektiv. monogr.* Chelyabinsk : Chelyab. gos. un-t, 2010. S. 284–301.
15. Davankov, A. Yu. Neutralizatsiya tehnogeneza na narushennykh territoriyah naselennykh punktov / A. Yu. Davankov, V. D. Olen'kov, V. E. Bezgans. Ekaterinburg : IE UrO RAN, 1998. 64 s. (Preprint).
16. Metodicheskie podhody k prinyatiyu resheniy v sfere ustoichivogo ekologo-ekonomicheskogo razvitiya territoriy : monografiya / pod red. D. B. Berga, A. G. Shelomenceva. Ekaterinburg : In-t ekonomiki UrO RAN, 2014. S. 79–94.

УДК 332.146

ББК 65.05

ПОТЕНЦИАЛ И ОГРАНИЧЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОСТРАНСТВЕННО-ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ РОСТА РЕГИОНА

Е. М. Колмакова

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Рассмотрены потенциальные возможности и ограничения реализации пространственно-инвестиционно-инновационной модели роста региона. Отмечены преимущества согласования схем территориального планирования с региональными программами и планами инвестиций и инноваций. Рассмотрены ограничения реализации данной модели на современном этапе регионального развития. Отмечена необходимость синхронизации схем территориального планирования в части их соответствия инвестиционным и инновационным программам развития региона.

Ключевые слова: *пространственно-инвестиционно-инновационная модель роста, территориальное планирование, инвестиционное проектирование, инновации.*

Успешное развитие, повышение конкурентоспособности региона в современных условиях возможны при реализации пространственно-инвестиционно-инновационной модели роста (рисунок). В данной модели происходит взаимодействие пространственно-территориального планирования, инвестиционной и инновационной активности территории. Рост инвестиционной привлекательности региона для внедрения инноваций является ключевым условием социально-экономического развития территории. Главная задача, стоящая перед региональными и муниципальными органами власти сегодня, — создание необходимых и благоприятных условий для экономического развития, повышения качества жизни населения. Достижение поставленных целей невозможно обеспечить без грамотного территориального планирования, направленного на развитие регионов и муниципальных образований с учетом программы внедрения инноваций на основе повышения инвестиционной привлекательности территорий.

В ближайшие 30–40 лет в РФ изменится возрастная состав населения. Следовательно, будет другая структура рабочих мест, другая интенсивность передвижения человека и другой темп жизни. Переход к инновационной экономике связан с изменением структуры производства, условий осуществления производственной деятельности. Эти параметры не закладываются сегодня при территориальном планировании и инвестиционном проектировании.

В современных условиях территориальное планирование осуществляется отдельно от разработки стратегии социально-экономического развития территории, то есть при определении перспектив развития территории на определенный период могут быть недостаточно полно учтены возможности и перспективы инновационного развития территории, а также ее инвестиционные возможности, связанные с территориальными особенностями. В настоящее время процессы освоения территории идут стихийно в зависимости от наличия средств инвесторов. В результате вместо принятия решений на основе градостроительной документации на практике происходит корректировка градостроительной документации под эти решения. В итоге недостаточна взаимосвязь между стратегическими документами социально-экономического развития и документами территориального планирования, что не позволяет в полной мере использовать имеющиеся возможности развития муниципальных образований.

Разработку стратегии социально-экономического развития региона необходимо вести совместно с разработкой документов территориального планирования и программ инвестиционного проектирования, и эти процессы должны быть взаимосвязаны. Важнейшей задачей сегодня становится синхронизация схем территориального планирования в части их соответствия инвестиционным и инновационным программам развития региона, планам развития инфраструктуры [1. С. 126–127].



Пространственно-инвестиционно-инновационная модель

Территориальное планирование — неотъемлемая часть системы комплексного стратегического управления инвестиционно-инновационным развитием страны, региона, муниципалитета. Территориальное планирование — комплексная система управления градостроительным развитием территории, включающая в себя механизмы электронного моделирования, дающие знания (правовые, справочные, аналитические) на всех уровнях принимаемых решений по внедрению инноваций, привлечению инвестиций во всех сферах государственного и муниципального управления.

Потенциал реализации пространственно-инвестиционно-инновационной модели роста региона можно представить как потенциал сбалансированного развития, то есть совокупность фактически существующих процессов, отношений и институтов, способных обеспечивать инновационное развитие экономики региона. В экономической литературе рассматривается инновационный потенциал в широком смысле — средства, запасы, источники, а также организационные структуры и технологии (механизмы) инновационной деятельности, имеющиеся в наличии, которые были приведены в действие, затрачены для достижения определенной цели (реализации инновационной стратегии, программ, проектов)

[2–8]. С этой точки зрения, механизмы территориального планирования, привлечения инвестиций, стимулирования инноваций должны быть тесно взаимосвязаны; синхронное приведение их в действие способно обеспечить инновационный тип экономического роста в регионе. Во взаимосвязи друг с другом они обеспечивают разработку и внедрение инноваций в пределах конкретного региона.

Комплексный подход к территориальному планированию с учетом программ инвестиций и инноваций создает существенные преимущества в обеспечении конкурентоспособности и является магистральным направлением развития региона. Чтобы усилить в стратегии развития региона инновационную составляющую, необходимо обоснование отраслевых и территориальных приоритетов, структурной модернизации в направлении обрабатывающего и наукоемкого секторов региональной экономики, использование потенциала оборонно-промышленного комплекса, в частности технологий двойного назначения. В основе комплексного подхода к регулированию инвестиционно-инновационного процесса должна лежать научно обоснованная типологизация муниципальных образований как объектов инвестиций и инноваций (инвестиционно-инновационных территорий). Такая типологизация должна

основываться на многокритериальном подходе. В настоящее время для активизации инвестиционно-инновационной деятельности территорий в Челябинской области проводится их классификация на социально активные, инвестиционно активные, деградирующие муниципальные образования. При этом учитываются численность населения в данный момент времени, планируемая численность населения по документам территориального планирования (к 2020–2030 гг.), основные направления развития муниципального образования.

В области разработана методика определения привлекательности территорий муниципальных образований для целей инвестирования. Разработка соответствующей методики абсолютно необходима при решении практически любого сложного вопроса в области градостроительного проектирования и управления развитием территории.

Методика определения привлекательности территорий муниципальных образований для целей инвестирования предполагает анализ территории по следующим группам показателей:

- уровень градостроительной подготовленности территории (в том числе учитывается наличие градостроительной документации и сформированных земельных участков);
- уровень инженерной подготовки территории;
- уровень градостроительной ценности территории (в том числе учитываются расстояние от центра муниципального образования, наличие социальной инфраструктуры, общественного транспорта);
- уровень социальной подготовленности (неподготовленности) территории;
- уровень инвестиционной активности территории;
- уровень занятости населения.

Показатели всех перечисленных групп составляют структурную схему комплексного эксперт-

ного показателя, который является главным интегральным результатом применения данной методики.

Таким образом, повышение инвестиционно-инновационной привлекательности территории на основе перечисленных методов будет способствовать пространственному развитию региона, что, в свою очередь, является инструментом управления его конкурентоспособностью.

Ограничениями при реализации пространственно-инвестиционно-инновационной модели роста региона в настоящее время являются: несовершенство законодательства; недостаточность профессиональных кадров в сфере территориального планирования; отсутствие взаимодействия участников (субъектов) — проектировщиков, строителей, инвесторов, административных органов управления государственного и местного уровней и др.— модели.

Соответствие документов территориального планирования экономическим требованиям и задачам инновационного развития региона в условиях рыночных отношений сейчас практически никак не оценивается. Невозможно дать оценку реалистичности документов территориального планирования и эффективности стратегии в плане реализации поставленной в ней цели перехода к инновационной экономике. Все разработки документов территориального планирования должны предваряться маркетинговыми исследованиями, направленными на выявление уникальных территориальных возможностей, вокруг которых могла бы сформироваться экономико-географическая среда для внедрения инноваций.

Реализация пространственно-инвестиционно-инновационной модели роста способна дать импульс развитию региона, повышению его конкурентоспособности и, как следствие, росту жизненного уровня населения, макроэкономической стабильности территории.

Список литературы

1. Колмакова, Е. М. О роли инвестиционного проектирования в социально-экономическом развитии территории / Е. М. Колмакова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2014. № 15 (344). Экономика. Вып. 45. С. 124–128.
2. Колмакова, Е. М. Развитие потенциала социально-трудовой сферы региона: теоретические, методические и прикладные аспекты : дис. ... канд. экон. наук / Е. М. Колмакова. Челябинск, 2013. 180 с.
3. Колмакова, Е. М. Инновационная деятельность: пути обеспечения и факторы мотивации / Е. М. Колмакова, И. Д. Колмакова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2014. № 2 (331). Управление. Вып. 9. С. 44–47.
4. Лажнецв, В. Н. Организация прогнозирования территориального развития / В. Н. Лажнецв, Т. Е. Дмитриева // Экономика региона. 2010. № 4. С. 156–164.

5. Брижань, А. В. Национальная инновационная система как ключевой элемент развития экономики России : автореф. дис. ... канд. экон. наук / А. В. Брижань. Краснодар : Кубан. гос. ун-т, 2006.

6. Колмакова, Е. М. Роль государственных и муниципальных органов власти в регулировании инвестиционной активности территорий / Е. М. Колмакова, А. С. Микрюкова, И. Д. Колмакова // Труды VI Всероссийского симпозиума по экономической теории : в 2 т. Т. 1. Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2014. С. 72–73.

7. Старцев, Ю. Н. Структурно-ресурсная парадигма конкурентоспособности региона / Ю. Н. Старцев // Труды V Всероссийского симпозиума по экономической теории : в 2 т. Т. 2. Миниэкономика (экономика фирмы). Мезоэкономика (региональная экономика). Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2012. С. 222–224.

8. Колмакова, И. Д. Основы предпринимательства инновационной России: условия развития и рыночные институты образования / И. Д. Колмакова, Т. А. Шиндина // Современ. проблемы науки и образования. 2012. № 1. С. 242.

9. Колмакова, Е. М. Роль инвестиций в управлении территориально-пространственным развитием региона / Е. М. Колмакова // Государство, политика, социум : вызовы и стратегические приоритеты развития : материалы междунар. науч.-практ. конф., г. Екатеринбург, 28 нояб. 2012 г. : в 2 т. Т. 2. Екатеринбург, 2012. 300 с. С. 154–156.

Сведения об авторе

Колмакова Евгения Микаеловна — аспирант кафедры государственного и муниципального управления факультета управления Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. Janenet@mail.ru

*Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 21 (350).
Economy. Issue 47. P. 82–86.*

POTENTIAL AND LIMITATIONS OF THE IMPLEMENTATION OF SPATIAL-INVESTMENT AND INNOVATION GROWTH MODEL REGION

E. M. Kolmakova

*Postgraduate student of the department "State and Municipal Management" of the Chelyabinsk State University, Russia.
Janenet@mail.ru*

The article discusses the potential and limitations of implementing space-investment-innovation model of growth in the region. The advantages of harmonization schemes of territorial planning with regional programs and plans for investment and innovation. The limitations of this model on the implementation of the present stage of regional development. The necessity of synchronization schemes of territorial planning in terms of their compliance with the investment and innovation programs for the region.

Keywords: *space-investment-innovative model of growth, territorial planning, investment planning, innovation.*

References

1. Kolmakova, E. M. O roli investicionnogo proektirovaniya v social'no-ekonomicheskom razvitii territorii / E. M. Kolmakova // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2014. № 15 (344). Ekonomika. Vyp. 45. S. 124–128.
2. Kolmakova, E. M. Razvitie potenciala social'no-trudovoy sfery regiona: teoreticheskie, metodicheskie i prikladnye aspekty : dis. ... kand. ekon. nauk / E. M. Kolmakova. Chelyabinsk, 2013. 180 s.
3. Kolmakova, E. M. Innovacionnaya deyatel'nost': puti obespecheniya i faktory motivacii / E. M. Kolmakova, I. D. Kolmakova // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2014. № 2 (331). Upravlenie. Vyp. 9. S. 44–47.
4. Lazhencev, V. N. Organizaciya prognozirovaniya territorial'nogo razvitiya / V. N. Lazhencev, T. E. Dmitrieva // Ekonomika regiona. 2010. № 4. S. 156–164.

5. Brizhan', A. V. Nacional'naya innovacionnaya sistema kak kluchevoy element razvitiya ekonomiki Rossii : avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk / A. V. Brizhan'. Krasnodar : Kuban. gos. un-t, 2006.
6. Kolmakova, E. M. Rol' gosudarstvennyh i municipal'nyh organov vlasti v regulirovanii investicionnoy aktivnosti territoriy / E. M. Kolmakova, A. S. Mikrukova, I. D. Kolmakova // Trudy VI Vserossiyskogo simpoziuma po ekonomicheskoy teorii : v 2 t. T. 1. Ekaterinburg : In-t ekonomiki UrO RAN, 2014. S. 72–73.
7. Starcev, Yu. N. Strukturno-resursnaya paradigma konkurentosposobnosti regiona / Yu. N. Starcev // Trudy V Vserossiyskogo simpoziuma po ekonomicheskoy teorii : v 2 t. T. 2. Miniekonomika (ekonomika firmy). Mezoekonomika (regional'naya ekonomika). Ekaterinburg : In-t ekonomiki UrO RAN, 2012. S. 222–224.
8. Kolmakova, I. D. Osnovy predprinimatel'stva innovacionnoy Rossii: usloviya razvitiya i rynochnye instituty obrazovaniya / I. D. Kolmakova, T. A. Shindina // Sovremen. problemy nauki i obrazovaniya. 2012. № 1. S. 242.
9. Kolmakova, E. M. Rol' investitsiy v upravlenii territorial'no-prostranstvennym razvitiem regiona / E. M. Kolmakova // Gosudarstvo, politika, socium: vyzovy i strategicheskie priority razvitiya : materialy mezhdunar. nauch.-prakt. konf., g. Ekaterinburg. 28 noyab. 2012 g. : v 2 t. T. 2. Ekaterinburg, 2012. 300 s. S. 154–156.

УДК 332.1

ББК 65.042 (2Рос)

МЕТОДИКА ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ГОРОДОВ

В. Р. Ключникова

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Рассмотрены особенности применения ряда подходов к оценке эффективности малых городов. Предлагается методика интегральной оценки социо-эколого-экономического развития малых городов. Приведено обоснование эталонной последовательности показателей эффективности развития малого города по каждому из блоков показателей. Показаны возможности использования методики для выявления наиболее значимых резервов повышения эффективности развития малых городов.

Ключевые слова: *малый город, оценка эффективности, социо-эколого-экономическое развитие, сбалансированность.*

Формирование научно обоснованной стратегии социо-эколого-экономического развития малых городов в современных условиях практически невозможно без комплексной оценки эффективности их развития. Действительно, такого рода комплексная оценка позволяет выявить основные факторы и резервы повышения эффективности развития малых городов и, в конечном итоге, объективно обосновать мероприятия по совершенствованию их стратегии [13. С. 7].

При этом одной из основных проблем оценки развития малых городов является взаимоувязка различных по размерности показателей, характеризующих разные аспекты собственно экономического, финансового, социального, экологического развития малого города в единой системе координат и определение на данной основе некоторого обобщенного, интегрального показателя эффективности функционирования малого города.

Достаточно популярным методом исследования эффективности развития малых городов является метод экспертных оценок. Он применялся в различных вариациях, в частности такими исследователями, как Т. В. Ускова и Л. Г. Иогман [14. С. 42–47], Н. В. Ключенюк [7. С. 11], А. М. Коробейников [9. С. 34]. Основным недостатком применения данной группы методов является субъективизм экспертов.

Суть проектного подхода к оценке эффективности развития малых городов состоит в исследовании того, каким образом конкретные коммерческие, инфраструктурные, социальные и иные проекты оказывают влияние на социо-эколого-экономическое развитие малого города в целом.

Проектный подход к оценке эффективности малых городов применялся, в частности, такими исследователями, как О. В. Юмаева [15. С. 51], Е. В. Белокурова [1. С. 13]. Недостатком данного подхода является определенная фрагментарность оценки; так, эффективность развития столь сложной социально-экономической системы, как малый город, не вполне корректно сводить только к сумме показателей эффективности реализуемых в его рамках инвестиционных проектов.

Методы неинституциональной экономики представляют собой достаточно перспективный инструмент исследования тенденций и проблем социо-эколого-экономического развития различных типов территорий в целом и малых городов в частности. Так, теория игр в перспективе может быть использована для формирования равновесных интересов и стратегий поведения различных субъектов экономики и социальной сферы малого города: муниципальных властей, представителей крупного и среднего бизнеса (например моно-предприятий малого города), субъектов малого бизнеса, представителей местных общественных и иных некоммерческих организаций и т. п. Указанные субъекты имеют различные, порой конфликтующие интересы, для согласования которых теоретически и может быть использован инструмент теории игр. Правда, для этого требуется четко формализовать, в том числе количественно интерпретировать интересы указанных групп субъектов экономики и социальной сферы малого города, что достаточно проблематично. В. Г. Марача, в частности, указывает на успешные примеры применения теории

игр для оценки социально-экономического развития городской экономики, но конкретные расчеты по указанному направлению не приводит [10. С. 64].

В настоящее время достаточно популярным методом комплексной оценки эффективности, применяемым на уровне предприятия, является построение сбалансированной системы показателей. Данный метод, основы которого были заложены Р. Нортоном и Д. Капланом [5; 6], в принципе может быть использован и на уровне региональной экономики, в том числе и для оценки эффективности малых городов. Однако недостатком указанного метода является то, что не вполне ясен алгоритм приведения различных показателей, характеризующих эффективность социально-экономической системы, к общему знаменателю.

Вместе с тем в общей теории оценки экономической эффективности существует метод, позволяющий свести различные по размерности показатели развития экономической системы в единой системе координат в зависимости от формирования эталонной (идеальной) последовательности темпов роста различных показателей. Данный метод, получивший название нормативной системы показателей (НСП), был разработан И. М. Сыроежичным [12] для комплексного исследования эффективности деятельности промышленных предприятий. Впоследствии содержание метода нормативной системы показателей применительно к развитию предприятий в условиях рыночных отношений было уточнено и расширено Л. А. Гендлером [3]. Сходный вариант метода НСП используется и М. В. Петровым [11. С. 13–15].

Для оценки эффективности региональной экономики метод нормативной системы показателей был адаптирован А. Р. Гильмуллинским [4. С. 151]. С целью исследования экономической и социальной эффективности развития моногородов стратегического значения данный метод использовала также Т. А. Коновалова [8. С. 18–19].

В целом представленный в специальной литературе вариант нормативной системы показателей применительно к экономике регионального уровня включает в себя следующие основные этапы: обоснование эталонной последовательности темпов изменения показателей, характеризующих различные аспекты развития территориальной экономики (экономическую, социальную, инвестиционную и др.); оценка (на основании данных официальной статистики) фактиче-

ских темпов изменения данных показателей и их ранжирование по уменьшению темпов роста; сопоставление фактической и эталонной последовательности показателей; оценка эффективности развития территории на основании расчета статистики отклонений рангов.

По нашему мнению, используемый А. Р. Гильмуллинским и Т. А. Коноваловой вариант метода нормативной системы показателей для оценки эффективности территориальных социально-экономических систем имеет следующие недостатки:

1) оцениваются только ранги темпов роста показателей, а сами темпы роста в итоговом значении эффективности игнорируются;

2) не учитывается экологическая компонента территориального развития;

3) проблематичной является сравнительная оценка развития различных сфер жизни территории ввиду использования различного количества показателей в каждом из блоков оценки эффективности, соответствующих указанным сферам;

4) сама последовательность показателей не является универсальной, применимой для исследования эффективности развития территориальной социально-экономической системы различного масштаба и специализации (так, например, Т. А. Коновалова применяет нормативную систему показателей исключительно для оценки эффективности моногородов стратегического значения, к которым она относит наукограды, моногорода с атомными станциями и «закрытые» города [8. С. 8]).

Соответственно нами предлагается методика интегральной оценки социо-эколого-экономического развития малых городов, основанная на нормативной системе показателей, но существенно модифицирующая ее методический инструментарий. Предлагаемая методика включает в себя следующие основные этапы:

1. Выделение трех основных сфер социо-эколого-экономической системы и характеризующих их показателей эффективности развития малого города, а именно:

- показатели социально-экологической эффективности;
- показатели финансово-экономической эффективности;
- показатели эффективности инновационного развития.

2. Обоснование желательной последовательности темпов изменения показателей, характеризующих развитие выделенных сфер социо-эколого-

экономической системы малого города (см. ниже). В рамках каждой из групп показатели приведены в последовательности предпочтительного уменьшения темпов их роста.

Охарактеризуем логику желательного расположения темпов роста, включенных в состав предлагаемой методики интегральной оценки показателей социо-эколого-экономической эффективности развития малого города. Так, по группе социально-экологических показателей такого рода последовательность в идеале должна быть следующей.

1.1. Темп снижения суммарного роста выбросов в атмосферу, гидросферу, литосферу малого города должен опережать темпы изменения всех включенных в состав методики основных социальных показателей, характеризующих развитие малого города. Тем самым декларируется

абсолютный приоритет экологической устойчивости развития, принципиальное значение нормальной экологической ситуации для обеспечения жизнедеятельности всей социальной системы малого города. Действительно, не вполне удовлетворительная экологическая ситуация, которая в значительной мере и обуславливается динамикой суммарных выбросов загрязняющих веществ, влечет ухудшение здоровья, снижение работоспособности, производительности труда и, как следствие, доходов населения и валового муниципального продукта (ВМП) малого города, а в конечном итоге и снижение численности постоянного населения, уменьшение социальной перспективы развития.

1.2. Вторым по уровню приоритетности показателем группы характеристик социально-экологического развития малого города должен быть

Желательные последовательности темпов изменения показателей, характеризующих эффективность социо-эколого-экономического развития малого города в рамках предлагаемой методики

I. Показатели социально-экологической эффективности.

- 1.1. Темп суммарного роста выбросов в атмосферу, гидросферу, литосферу малого города¹ (T_v).
- 1.2. Темп роста задолженности по оплате труда в экономике малого города (T_{zol}).
- 1.3. Темп роста средней заработной платы населения (T_{zp}).
- 1.4. Темп роста общей занятости населения малого города (T_{zan}).
- 1.5. Темп роста численности рабочих в экономике малого города (T_r).
- 1.6. Темп роста численности постоянного населения² (T_n).

II. Показатели финансово-экономической эффективности.

- 2.1. Темп роста чистой прибыли в экономике малого города (T_{np}).
- 2.2. Темп роста валовой прибыли в экономике малого города (T_{vp}).
- 2.3. Темп роста выручки организаций малого города (T_{inc}).
- 2.4. Темп роста активов в экономике малого города (T_a).
- 2.5. Темп роста заемного капитала организаций малого города (T_{zk}).
- 2.6. Темп роста краткосрочных привлеченных источников финансирования развития экономики малого города (T_{kp}).

III. Показатели эффективности инновационного развития.

- 3.1. Темп роста экономического эффекта от реализации инновационных проектов на территории малого города (T_{ei}).
- 3.2. Темп роста вложений в технологические инновации организациями малого города (T_{it}).
- 3.3. Темп роста суммарных вложений в инновации (T_{inn}).
- 3.4. Темп роста валовых инвестиций в экономику малого города (T_i).
- 3.5. Темп роста валового муниципального продукта (T_{vmp}).
- 3.6. Темп роста инвестиционных расходов муниципального бюджета малого города (T_b).

¹ Для показателей, для которых желательным является не рост, а уменьшение, с целью обеспечения сопоставимости данных предлагается рассчитывать обратные значения и, соответственно, темпы их роста.

² В соответствии с предлагаемой методикой темп роста каждого из последних показателей по каждой группе также должен превышать 1,0.

показатель снижения уровня задолженности по оплате труда. В целом наличие задолженности по заработной плате является одним из наиболее существенных факторов, дестимулирующих к производительному труду [1. С. 31]. В условиях периодической задолженности по оплате труда, согласно его оценкам, даже устойчивый рост средней заработной платы не обеспечивает достаточных стимулов к производительности.

Более того, на наш взгляд, проблема задолженности по оплате труда является особенно актуальной для малых городов, особенно с моноотраслевой структурой экономики. Если в крупном городе государство, как правило, обладает достаточными финансовыми возможностями для частичной санации предприятий, имеющих задолженность по заработной плате, с тем чтобы они своевременно, в период временных финансовых сложностей, погашали задолженность перед работниками, то на уровне муниципальных бюджетов малых городов такого рода финансовые резервы, как правило, отсутствуют. Кроме того, в крупных городах предприятия, испытывающие временный дефицит финансовых ресурсов для погашения задолженности, имеют больше возможностей для получения краткосрочного банковского кредита на данные цели по сравнению с предприятиями малых городов, испытывающими аналогичные проблемы.

Наконец, в малом городе с недостаточно диверсифицированной отраслевой структурой экономики работнику в случае постоянных задержек заработной платы сложнее найти работу в другой организации, чем работнику предприятия, расположенного в крупном городе. В этой связи сокращение объемов задолженности по оплате труда предлагается рассматривать в рамках методики интегральной оценки эффективности развития малого города в качестве одного из наиболее значимых критериев повышения эффективности социального развития.

1.3. Темп роста средней заработной платы должен опережать темп роста занятости населения. Данная желательная пропорция группы показателей социально-экологической эффективности развития малого города свидетельствует о том, что предпочтительным является совершенствование экономических процессов в малом городе за счет повышения интенсивности использования трудовых ресурсов, которое проявляется в увеличении как их производительности, так и уровня оплаты труда, а не за счет экстенсивного факто-

ра — все большего использования в экономике относительно низкоквалифицированной рабочей силы со сравнительно небольшим уровнем средней заработной платы.

1.4. Темп роста общей занятости в экономике малого города должен опережать темп роста численности рабочих. Данная пропорция, при условии ее выполнения на практике, будет свидетельствовать об изменении структуры занятости в экономике малого города в направлении увеличения удельного веса инженерно-технических работников, работников сферы услуг и т. п., что соответствует общим тенденциям изменения структуры занятости населения в формирующейся экономике постиндустриального типа и также косвенным образом свидетельствует об увеличении производительности труда за счет роста уровня его механизации и автоматизации.

1.5. Рост занятости должен опережать рост численности постоянного населения малого города, что будет свидетельствовать о решении такой стратегической для любого малого города задачи, как повышение степени вовлеченности трудовых ресурсов в экономические процессы, снижении уровня общей безработицы.

1.6. Наконец, темп роста численности постоянного населения в экономике малого города должен превышать единицу (100 %), что может быть достигнуто как за счет увеличения естественного прироста населения, так и в результате роста легального миграционного прироста. Увеличение данного показателя создает базу для долгосрочного прогрессивного социально-экономического развития города. Вместе с тем следует отметить, что численность официально зарегистрированного постоянного населения малого города представляет собой достаточно инертный социально-демографический показатель; обеспечить его быстрый рост в кратко- или среднесрочной перспективе, как правило, крайне проблематично.

В рамках последовательности темпов роста показателей финансово-экономической эффективности развития малого города желательными являются следующие пропорции.

2.1. Темп роста чистой прибыли организаций малого города должен в идеале опережать темп роста их валовой прибыли. Выполнение данной пропорции будет свидетельствовать о сравнительном уменьшении удельного веса административно-управленческих, операционных и иных внереализационных расходов в экономике малого города, что свидетельствует о повышении эф-

фактивности производственного процесса, о росте качества управления предприятиями и организациями малого города.

2.2. Валовая прибыль в экономике малого города должна увеличиваться более быстрыми темпами, чем выручка предприятий и организаций различных форм собственности и видов экономической деятельности. Выполнение данного соотношения свидетельствует об увеличении уровня рентабельности муниципальной экономики.

2.3. Желательное превышение темпов роста выручки организаций малого города над темпом роста стоимости активов в муниципальной экономике свидетельствует о повышении уровня оборачиваемости активов, росте эффективности использования имущественного комплекса малого города в целом.

2.4. Темп роста стоимости активов в экономике малого города должен опережать темп роста стоимости заемного капитала, привлекаемого организациями различных форм собственности и видов экономической деятельности в муниципальной экономике. Выполнение данного соотношения свидетельствует о сравнительном увеличении удельного веса собственных источников финансирования в структуре финансового обеспечения деятельности организаций малого города, то есть о повышении финансовой устойчивости муниципальной экономики.

2.5. Темп роста заемного капитала должен превышать темп роста краткосрочных привлеченных источников финансирования развития экономики малого города (кредиторской задолженности и краткосрочных кредитов коммерческих банков). Выполнение указанного соотношения свидетельствует об относительном увеличении долгосрочных заемных средств в общей структуре привлеченных источников финансирования организациями малого города; долгосрочные же заемные средства имеют более существенную сферу применения. В частности их, в отличие от краткосрочных заемных источников, можно использовать не только на цели финансирования текущей деятельности, но и на цели долгосрочного инвестирования, воспроизводства основных фондов, формирования экономической инфраструктуры малого города и т. п.

2.6. Для динамично развивающегося малого города темп роста краткосрочных заемных источников финансирования деятельности должен несколько превышать 100 %. Подобный рост заемного финансирования должен, в результате

эффекта финансового леведреджа, обеспечивать ускоренный рост рентабельности предприятий малого города. В частности использование определенных объемов кредиторской задолженности в структуре пассивов организаций малого города целесообразно, поскольку кредиторская задолженность представляет собой условно-бесплатный источник финансирования деятельности. Вместе с тем рост краткосрочных источников финансирования деятельности организаций малого города должен быть в идеале небольшим, с тем чтобы существенным образом негативно не отразиться на общем уровне платежеспособности муниципальной экономики.

По группе показателей эффективности инновационного развития малого города в рамках предлагаемой методики желательными являются следующие пропорции.

3.1. Наибольший темп роста должен быть характерен для показателя, характеризующего фактически полученный экономический эффект от инновационной деятельности в экономике малого города (чистая прибыль новых инвестиционно-инновационных проектов, прирост прибыли предприятий малого города в результате успешного внедрения инновационных технологий и методов организации производственной деятельности и т. п.). Данный показатель отражает результативность инновационного развития; фактически он демонстрирует то, насколько задачи инновационной модернизации экономики, которые в той или иной степени характерны практически для любого малого города РФ, достигаются на практике. Если же даже при высоком уровне инвестиционно-инновационной активности фактический рост эффективности реализации инновационных проектов в экономике малого города не наблюдается, то, следовательно, задачи инновационной модернизации являются во многом декларативными, номинальными или же даже при формальном декларировании приоритета инновационной модернизации фактически имеет место крайне неэффективный для экономики малого города процесс коррупционного освоения средств, выделяемых на цели развития инноваций, например посредством финансирования заведомо неуспешных или крайне рискованных проектов.

3.2. Темп роста вложений в технологические инновации должен опережать темп роста вложений в инновации в экономике малого города в целом. Выполнение данного соотношения

свидетельствует об относительном повышении удельного веса вложений в технологические инновации в общем объеме расходов на инновации в экономике малого города. Разумеется, в современных условиях хозяйствования для организаций малого города значимыми являются различные типы инноваций: продуктовые, маркетинговые, управленческие и т. п. Однако именно технологические инновации создают базис обеспечения долгосрочного устойчивого роста муниципальной экономики за счет комплексного повышения уровня ее конкурентоспособности, создают стимулы для активизации иных видов инноваций.

3.3. Превышение темпа роста вложений в инновации над темпом роста общих инвестиционных расходов в экономике малого города свидетельствует об увеличении уровня инновационной направленности инвестиционного процесса, о том, что сравнительно больший удельный вес инвестиций направляется именно на цели финансирования инноваций.

3.4. Инвестиционные расходы в экономике малого города должны в идеале увеличиваться более существенными темпами по сравнению с ростом ВМП. Выполнение данного соотношения свидетельствует о том, что сравнительно большая часть ВМП используется на цели накопления, формирующего основу долгосрочного развития экономики малого города, а не на цели текущего потребления.

3.5. Темп роста ВМП должен превышать темп роста инвестиционных расходов муниципального бюджета. Выполнение указанного соотношения в рамках предлагаемой методики свидетельствует о повышении эффективности инвестиционных расходов муниципального бюджета (на цели капитального строительства, ремонта, создания и совершенствования системы инфраструктурных объектов экономики и социальной сферы малого города и т. п.). Кроме того, синтез соотношений 3.4 и 3.5 позволяет сделать вывод о том, что в идеале суммарные инвестиции в экономику малого города должны увеличиваться более существенными темпами по сравнению с инвестициями из средств местного бюджета, что свидетельствует о сравнительном увеличении удельного веса внебюджетных источников финансирования инвестиций (средств стратегических инвесторов, проектных кредитов коммерческих банков и т. п.). Последнее же имеет принципиальное значение в условиях дефицитности

муниципальных бюджетов подавляющего большинства малых городов РФ.

3. Оценка фактических темпов изменения показателей развития малого города, включенных в состав групп методики (T_i), и ранжирование их по убыванию темпов роста в рамках каждой из трех групп показателей (R_i).

4. Определение показателя эффективности развития малого города в рамках каждой из выделенных трех сфер по формуле

$$E = \prod_{i=1}^n (T_i^{n+1-i}) \cdot \frac{R_{\min}}{R_{\max}}, \quad (1)$$

где E — эффективность развития малого города по соответствующей группе показателей; T_i — темп роста i -го показателя; n — общее количество показателей ($n = 6$); R_{\min} — порядковый номер показателя, имеющего минимальный темп роста (в рамках данной группы показателей методики); R_{\max} — номер показателя, имеющего максимальный темп роста.

Соответственно для показателей социально-экологической эффективности развития малого города формула (1) будет иметь следующий вид:

$$E_{se} = T_v^6 T_{zot}^5 T_{zp}^4 T_{zan}^3 T_r^2 T_n \cdot \frac{R_{se(\min)}}{R_{se(\max)}}, \quad (2)$$

где E_{se} — общий показатель социально-экологической эффективности развития малого города; $R_{se(\min)}$, $R_{se(\max)}$ — номера показателей социально-экологической эффективности, имеющих минимальный и максимальный фактические темпы роста соответственно.

Для показателей финансово-экономической эффективности развития малого города общий показатель эффективности может быть рассчитан следующим образом:

$$E_{fe} = T_{np}^6 T_{vp}^5 T_{inc}^4 T_a^3 T_{zk}^2 T_{kp} \cdot \frac{R_{fe(\min)}}{R_{fe(\max)}}, \quad (3)$$

где E_{fe} — общий показатель финансово-экономической эффективности развития малого города; $R_{fe(\min)}$, $R_{fe(\max)}$ — номера показателей финансово-экономической эффективности, имеющих минимальный и максимальный фактические темпы роста соответственно.

В отношении показателей эффективности инновационного развития малого города интегральный показатель эффективности может быть определен по следующей формуле:

$$E_{ir} = T_{ei}^6 T_{ii}^5 T_{inn}^4 T_i^3 T_{vmp}^2 T_b \cdot \frac{R_{ir(\min)}}{R_{ir(\max)}}, \quad (4)$$

где E_{ir} — показатель эффективности инновационного развития малого города; $R_{ir(\min)}$, $R_{ir(\max)}$ — номера показателей эффективности инновационного развития, имеющих минимальный и максимальный фактические темпы роста соответственно.

Таким образом, эффективность развития малого города по каждой группе показателей тем выше, чем больше темпы роста соответствующих показателей (особенно по первым показателям каждой группы, что отражено в более высоких степенях темпов роста соответствующих начальных показателей), а также чем в большей мере максимальный и минимальный ранги фактического распределения темпов изменения показателей соответствуют желательному распределению (то есть наиболее существенный уровень эффективности может быть достигнут в случае, если фактически наибольший темп роста имеет первый показатель, а наименьший в рамках данной группы — шестой показатель).

5. Расчет интегральной эффективности развития малого города в целом:

$$E = \frac{E_{se} + E_{je} + E_{ir}}{3}, \quad (5)$$

где E — интегральная эффективность социо-эколого-экономического развития малого города в целом.

Предлагаемая методика позволяет сравнивать эффективность развития отдельных сфер жизни малого города в динамике и друг с другом, а также сопоставлять различные по масштабу и отраслевой структуре экономики малые города.

6. Определение наиболее значимых резервов повышения эффективности развития малого города. Такого рода резервы могут быть определены по показателям, имеющим наименьшие темпы роста (с учетом возведения темпов роста соответствующих показателей в степень, отражающего их приоритетность).

В целом предлагаемая методика интегральной оценки социо-эколого-экономического развития малых городов позволяет количественно оценить уровень эффективности функционирования малого города в социально-экологическом, финансово-экономическом и инновационном аспектах, сравнить эффективность развития отдельных сфер развития малого города в динамике и друг с другом, сопоставить различные по масштабу и отраслевой структуре экономики малые города по уровню эффективности, а также выявить наиболее значимые резервы повышения эффективности.

Особенностями предлагаемой методики, в отличие от существующих подходов к оценке эффективности развития малых городов, являются:

1) взаимосвязка в единой системе координат широкого круга наиболее значимых финансово-экономических, социальных и экологических характеристик развития малого города;

2) возможность количественной итоговой оценки эффективности малого города без применения инструментария экспертного анализа, который используется во многих существующих методиках;

3) возможность определения наиболее значимых стратегических резервов повышения социо-эколого-экономической эффективности развития малого города и, соответственно, направления ограниченных финансово-инвестиционных и организационных ресурсов для их приоритетной мобилизации.

Разработанная методика апробирована на материалах малых городов Челябинской области различного производственного профиля и степени диверсификации экономики, характеризующихся разноплановыми социально-экономическими проблемами (Сатка, Копейск, Карабаш) за 2012–2013 гг. На основании полученных данных определены наиболее значимые резервы повышения эффективности социо-эколого-экономического развития малых городов, в результате чего разработаны рекомендации по совершенствованию стратегии их функционирования.

Список литературы

1. Белокурова, Е. В. Приоритеты социальной политики в условиях российских моногородов : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Е. В. Белокурова. М., 2010. 22 с.
2. Воронин, А. Г. Стратегическое планирование и управление развитием территории / А. Г. Воронин. М., 2007. 140 с.
3. Гендлер, Л. А. Об интегральной оценке экономической динамики коммерческого предприятия на основе данных бухгалтерской отчетности [Электронный ресурс] / Л. А. Гендлер // Аудит и консалтинг : сайт. URL: http://www.mcd-pkf.com/publication/consulting/publ_01.html

4. Гильмуллин, А. Р. Стратегическое управление развитием региона на основе комплексной оценки эффективности функционирования экономических подсистем : дис. ... канд. экон. наук / А. Р. Гильмуллин. Казань, 2009. 198 с.
5. Каплан, Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон ; пер. с англ. М. Павлова. М. : Олимп-бизнес, 2013. 314 с.
6. Каплан, Р. С. Стратегические карты: трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон ; пер. с англ. М. Павлова. М. : Олимп-бизнес, 2012. 86 с.
7. Ключенюк, Н. В. Управление процессом развития муниципалитетов на основе эффективного экономического механизма бизнес-планирования : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Н. В. Ключенюк. Курск, 2010. 24 с.
8. Коновалова, Т. А. Повышение эффективности экономического развития моногорода стратегического значения : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Т. А. Коновалова. СПб., 2013. 24 с.
9. Коробейников, А. М. Оценка эффективности регионального развития / А. М. Коробейникова // Особенности стратегического планирования развития городов в постсоветских странах. Пермь, 2002. С. 33–37.
10. Марача, В. Г. Рефлексивная коммуникация стратегических субъектов как условие успешной разработки и реализации стратегии развития территории // Четвертая международная конференция по проблемам управления (26–30 января 2009 года) : сб. тр. М. : Ин-т проблем управления им. В. А. Трапезникова РАН, 2009. С. 51–58.
11. Петров, М. В. Оценка надежности функционирования сетевой организации : автореф. дис. ... канд. экон. наук / М. В. Петров. СПб., 2009. 16 с.
12. Сыроежкин, И. М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества / И. М. Сыроежкин. М. : Экономика, 1980. 191 с.
13. Тургель, И. Д. Монофункциональные города России: от выживания к устойчивому развитию / И. Д. Тургель. Екатеринбург : Изд-во Урал. акад. гос. службы, 2010. 520 с.
14. Ускова, Т. В. Моногорода: управление развитием / Т. В. Ускова, Л. Г. Иогман. Вологда : ИСЭРТ РАН, 2012. 220 с.
15. Юмаева, О. В. Повышение инвестиционной привлекательности малых городов РФ — эффективный путь улучшения социально-экономического положения регионов РФ и России в целом / О. В. Юмаева // Сборник докладов по итогам Всероссийской научно-практической конференции, г. Москва, 22–29 марта 2010 г. М., 2010. С. 51–54.

Сведения об авторе

Ключникова Виктория Рашидовна — соискатель кафедры экономической теории и регионального развития Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. kluviki@yandex.ru

*Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 21 (350).
Economy. Issue 47. P. 87–95.*

METHODS OF INTEGRAL EVALUATION OF THE SOCIO-ECOLOGICAL-ECONOMIC DEVELOPMENT OF SMALL TOWNS

V. R. Kluchnikova

*The Department Candidate Economic Theory and Regional Development, Chelyabinsk State University. Chelyabinsk, Russia.
kluviki@yandex.ru*

Peculiarities of application of a number of approaches to assessing the effectiveness of small towns, such as sociological approach, project approach, game theory. Proposes a methodology for the integrated assess-

ment of socio-ecological-economic development of small towns. The substantiation of the reference sequence indicators of development of small towns at each block of indicators. Possibility of using the methodology to identify the most significant opportunities for improving the efficiency of development of small towns.

Keywords: *a small town, performance assessment, socio-ecological-economic development, balance.*

References

1. Belokurova, E. V. Prioritety social'noy politiki v usloviyah rossiyskih monogorodov : avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk / E. V. Belokurova. M., 2010. 22 s.
2. Voronin, A. G. Strategicheskoe planirovanie i upravlenie razvitiem territorii / A. G. Voronin. M., 2007. 140 s.
3. Gendler, L. A. Ob integral'noy ocenke ekonomicheskoy dinamiki kommercheskogo predpriyatiya na osnove dannyh buhgalterskoy otchetnosti [Elektronniy resurs] / L. A. Gendler // Audit i konsalting : sait. URL: http://www.mcd-pkf.com/publication/consulting/publ_01.html
4. Gil'mullin, A. R. Strategicheskoe upravlenie razvitiem regiona na osnove kompleksnoy ocenki effektivnosti funkcionirovaniya ekonomicheskikh podsystem : dis. ... kand. ekon. nauk / A. R. Gil'mullin. Kazan', 2009. 198 s.
5. Kaplan, R. S. Sbalansirovannaya sistema pokazateley. Ot strategii k deistviyu / R. Kaplan, D. Norton ; per. s angl. M. Pavlova. M. : Olimp-biznes, 2013. 314 s.
6. Kaplan, R. S. Strategicheskie karty: transformaciya nematerial'nyh aktivov v material'nye rezul'taty / R. S. Kaplan, D. P. Norton ; per. s angl. M. Pavlova. M. : Olimp-biznes, 2012. 86 s.
7. Kluchenuk, N. V. Upravlenie processom razvitiya municipalitetov na osnove effektivnogo ekonomicheskogo mehanizma biznes-planirovaniya : avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk / N. V. Kluchenuk. Kursk, 2010. 24 s.
8. Konovalova, T. A. Povyshenie effektivnosti ekonomicheskogo razvitiya monogoroda strategicheskogo znacheniya : avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk / T. A. Konovalova. SPb., 2013. 24 s.
9. Korobeinikov, A. M. Ocenka effektivnosti regional'nogo razvitiya / A. M. Korobeinikova // Osobennosti strategicheskogo planirovaniya razvitiya gorodov v postsovetskih stranah. Perm', 2002. S. 33–37.
10. Maracha, V. G. Refleksivnaya kommunikaciya strategicheskikh subjektov kak uslovie uspeshnoy razrabotki i realizacii strategii razvitiya territorii // Chetvertaya mezhdunarodnaya konferenciya po problemam upravleniya (26–30 yanvarya 2009 goda) : sb. tr. M. : In-t problem upravleniya im. V. A. Trapeznikova RAN, 2009. S. 51–58.
11. Petrov, M. V. Ocenka nadezhnosti funkcionirovaniya setevoy organizacii : avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk / M. V. Petrov. SPb., 2009. 16 s.
12. Syroezhkin, I. M. Sovershenstvovanie sistemy pokazateley effektivnosti i kachestva / I. M. Syroezhkin. M. : Ekonomika, 1980. 191 s.
13. Turgel', I. D. Monofunkcional'nye goroda Rossii: ot vyzhivaniya k ustoichivomu razvitiyu / I. D. Turgel'. Ekaterinburg : Izd-vo Ural. akad. gos. sluzhby, 2010. 520 s.
14. Uskova, T. V. Monogoroda: upravlenie razvitiem / T. V. Uskova, L. G. Iogman. Vologda : ISERT RAN, 2012. 220 s.
15. Yumaeva, O. V. Povyshenie investicionnoy privlekatel'nosti malyh gorodov RF — effektivniy put' uluchsheniya social'no-ekonomicheskogo polozheniya regionov RF i Rossii v celom / O. V. Yumaeva // Sbornik dokladov po itogam Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferencii, g. Moskva, 22–29 marta 2010 g. M., 2010. S. 51–54.

УДК 334.7

ББК 65.292

СЕТЕВЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Л. В. Костарева, М. В. Стерлягова

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Рассмотрены современные аспекты сетевых форм взаимодействия. Представлены различные подходы к определению природы, классификации сетевых форм. Особое внимание уделяется интегрированным межтерриториальным сетевым структурам: уточнено понятие, отличительные особенности (целевая ориентация, территориальная экспансия, использование потенциала территории и его воспроизводства), разновидности, пути формирования. Определены возможные участники интегрированных межтерриториальных сетевых структур. Отмечены преимущества для участников интегрированных межтерриториальных сетевых структур и перспективы развития социально-экономических систем территорий.

Ключевые слова: *сетевые формы, межтерриториальные отношения, межтерриториальные сетевые структуры, валовой региональный продукт.*

Динамичное развитие социально-экономического пространства и усложнение социально-экономических процессов являются одними из причин появления и развития связей между различными участниками социально-экономических отношений. Такие связи часто называют сетевой формой организации социально-экономических отношений, а сети часто становятся объектом исследования отечественных и зарубежных специалистов. Однако анализ результатов большинства исследований свидетельствует о том, что основные аспекты изучения сетевых форм связаны с организацией межфирменных отношений с точки зрения совместного использования различных ресурсов и получаемых эффектов каждым участником сетевого взаимодействия. В то же время недостаточно изучены возможности и условия использования сетевых форм в рамках управления и интеграции территорий как фактора развития последних.

Указанные проблемы обуславливают актуальность изучения сетевых форм и их применения в развитии межтерриториальных отношений.

Отмечая наличие и развитие сетевых форм взаимодействия де-факто, исследователи указывают на различную природу данного явления. Д. Подольны и К. Пейдж, рассматривая сетевые формы организации социально-экономической деятельности, отмечают их абсолютную новизну [15. С. 8]. С. И. Паринов рассматривает сетевую форму как результат социальной эволюции общинной формы жизнедеятельности людей [11]. Соглашаясь, в определенной мере, с ука-

занными точками зрения, необходимо отметить более реальный подход к определению причин возникновения сетевых форм, предложенный Б. А. Ерзнкяном и В. А. Агафоновым. Данные авторы отмечают, что появление сетевых форм обусловлено реакцией на ограничения рыночных и иерархических форм организации социально-экономических отношений [1. С. 42].

Многие авторы определяют сеть, во-первых, как новую организационно-правовую форму, в рамках которой осуществляется взаимодействие и интеграция участников экономической деятельности. Во-вторых, они считают, что сеть является институтом, который определяет правила взаимодействия и интеграции экономических субъектов, разделяющих близкую систему ценностей [13. С. 121].

Существует множество подходов к классификации сетевых форм. Наиболее полно классификация сетей представлена коллективом авторов: А. П. Тютюшевым, М. А. Гасановым, Д. Ю. Васечко. Авторы предлагают выделять следующие признаки классификации и типы сетей:

- 1) основной целевой признак формирования (образовательная, инновационная, инфраструктурная, интеграционная, научно-образовательно-производственная сеть);
- 2) структура (внутренняя, внешняя);
- 3) тип интеграции (вертикальная, горизонтальная, диагональная);
- 4) степень однородности входящих субъектов (однородная, неоднородная);

5) время существования (динамичная, стабильная);

6) масштаб сети (глобальная, региональная, национальная) [13].

Особый интерес вызывают интегрированные межтерриториальные сетевые структуры [3. С. 832]. По нашему мнению, интегрированные межтерриториальные сетевые структуры представляют собой совокупность предприятий и организаций, осуществляющих взаимодействие на долгосрочной основе и взаимодополняющих в процессах хозяйственной деятельности. Для таких сетей характерна общность экономических интересов и стратегий рыночного поведения, направленность на экспансию экономического пространства, использование потенциала территории и его воспроизводство.

К разновидностям подобных сетевых форм можно отнести: финансово-инвестиционную и финансово-промышленную группу; крупную интегрированную компанию; отраслевую интегрированную структуру, охватывающую ряд территорий; интегрированную межтерриториальную сетевую структуру специального назначения; интегрированную межтерриториальную сетевую структуру в форме телекоммуникационной компании; пространственную интеграцию инновационных предприятий; интегрированную межтерриториальную сетевую структуру в сфере образования и науки; сетевую организацию; кластерное образование; стратегический альянс.

Необходимо отметить, что большинство подобных сетевых форм в России официально не оформляется и не регистрируется. В то же время выделяют такие пути их формирования, как создание, преобразование, слияние, присоединение, кооперация, разделение, выделение, ликвидация и т. д.

Об интегрированных межтерриториальных сетевых структурах можно говорить в том случае, если имеются общие цели и интересы, связанные с экономической экспансией и пространственным развитием; участники стремятся к достижению общего результата; присутствует условная целостность и обособленность от других объектов внешней среды, а также наблюдается специализация, взаимозависимость, координация деятельности и согласованная организация.

Консолидация потенциала (материального, интеллектуального, финансового и т. д.) участников интегрированных межтерриториальных сетевых структур позволяет расширить возможности на-

учно-технического развития, привлечь инвестиции, в целом повысить устойчивость, эффективность и конкурентоспособность.

При рассмотрении интегрированных межтерриториальных сетевых структур обращают внимание на себя такие характеристики, как территориальная обособленность участников и территориальная экономическая экспансия. Если территориальную обособленность можно определить как юридический, фактический адрес участников, то в рамках территориальной экономической экспансии реализуется политика распространения своих границ и влияния на новые территории и виды экономической деятельности [2. С. 826].

Территориальную экономическую экспансию можно осуществить путем включения в свой состав действующих экономических субъектов на других территориях; создания новых экономических субъектов на других территориях.

Участником интегрированной межтерриториальной сети, по мнению многих авторов, может быть:

- индивидуальное предприятие — юридическое лицо независимо от формы собственности и организационно-правовой формы;
- группа компаний, различной степени интеграции;
- коммерческое или некоммерческое предприятие;
- обособленное подразделение организации;
- дочерняя и зависимая организация данного юридического лица [2. С. 826].

Количество и степень развитости интегрированных межтерриториальных сетевых структур являются одними из показателей, характеризующих привлекательность региона, развитость рыночной инфраструктуры, социально-экономическую политику различных органов управления.

Развитие подобных сетевых структур переводит социально-экономическую систему территорий в новое качество: запускается механизм повышения конкурентоспособности, достижения научно-технического прогресса получают реальную возможность внедрения.

Таким образом, являясь одной из современных организационных форм, современным институтом взаимодействия и интеграции экономических субъектов, сеть содержит в себе потенциал для развития не только ее участников, но и отдельных территорий, способствуя повышению конкурентоспособности и валового регионального продукта.

Список литературы

1. Ерзнкян, Б. А. Сетевая природа кластерной системы и основные направления формирования кластерной стратегии мезоэкономического развития России / Б. А. Ерзнкян, В. А. Агафонов // Экон. наука соврем. России. 2011. № 1. С. 39–48.
2. Кантемирова, М. А. Особенности интегрированных межтерриториальных сетевых структур / М. А. Кантемирова // Фундамент. исслед. 2013. № 10. С. 825–830.
3. Кантемирова, М. А. Развитие интегрированных межтерриториальных сетевых структур в экономике России / М. А. Кантемирова // Фундамент. исслед. 2013. № 10. С. 831–836.
4. Кантемирова, М. А. Содержание организационно-экономического механизма интегрированных межтерриториальных сетевых структур / М. А. Кантемирова, Ф. Х. Цхурбаева // Фундамент. исслед. 2014. № 8. С. 1123–1127.
5. Коблова, Ю. А. Развитие сетевого подхода: анализ структуры сетевых взаимодействий / Ю. А. Коблова // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и о-ве. 2013. № 4 (8). С. 262–267.
6. Коблова, Ю. А. Эволюция форм организации: от иерархий к сетевым структурам / Ю. А. Коблова // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2013. № 1 (5). С. 54–59.
7. Макоеева, В. В. Сетевое взаимодействие — ключевой фактор развития интеграции образования, науки и бизнеса / В. В. Макоеева // Вестн. Томс. гос. ун-та. 2012. № 354. С. 163–166.
8. Метелева, Е. Р. Разработка теоретико-методологических положений сетевого подхода / Е. Р. Метелева // Изв. Иркут. гос. экон. академии. 2008. № 3. С. 69–72.
9. Мичурина, О. Ю. Эволюция сетевых организаций: библиографический аспект / О. Ю. Мичурина // Актуал. вопр. соврем. науки. 2009. № 9. С. 197–204.
10. Носова, Т. Ю. Проблемы исследования институциональной конкурентоспособности иерархических и сетевых структур / Т. Ю. Носова // Научные труды Донецкого национального технического университета. Сер. экон. 2009. № 2 (37). С. 60–64.
11. Паринов, С. И. Третья форма управления для сетевой экономики / С. И. Паринов. Новосибирск : ИЭиОПП СО РАН, 1999.
12. Пожидаев, Р. Г. Формирование структуры сетевой организации: роль координационных механизмов / Р. Г. Пожидаев // Актуал. вопр. экон. наук. 2010. № 12. С. 8–12.
13. Тютюшев, А. П. Кластеры как инновационные экономические структуры сетевого типа / А. П. Тютюшев, М. А. Гасанов, Д. Ю. Васечко // Вестн. Томс. гос. пед. ун-та. 2011. № 12. С. 121–127.
14. Шерешева, М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний / М. Ю. Шерешева. М. : Издат. дом ГУ — ВШЭ, 2010. 339 с.
15. Podolny, J. M. Network Forms of Organization / J. M. Podolny, K. L. Page // Annual Rev. of Sociology. Stanford, 1998.

Сведения об авторах

Костарева Любовь Викторовна — преподаватель кафедры государственного и муниципального управления факультета управления Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. lkostareva@yandex.ru

Стерлягова Марина Викторовна — соискатель кафедры экономической теории и регионального развития Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. frash_marina@mail.ru

*Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 21 (350).
Economy. Issue 47. P. 96–99.*

NETWORK FORMS OF ORGANIZATION OF INTER-REGIONAL RELATIONS NATURAL LAWS

L. V. Kostareva

*Lecturer at the Department of state and municipal management, management Department of the Chelyabinsk state University,
Chelyabinsk, Russia. lkostareva@yandex.ru*

M. V. Sterlyagova

*The applicant of the Department of economic theory and regional development of the Chelyabinsk state University, Chelyabinsk,
Russia. frash_marina@mail.ru*

The article considers modern aspects of network forms of interaction. Presents various approaches to determining the nature, classification of web forms. Special attention is paid to integrated inter-territorial network structures: the notion of distinctive features (target orientation, territorial expansion, the potential of the territory and its reproduction), types, ways of formation. Identifies potential participants integrated inter-territorial network structures. The observed benefits for participants integrated inter-territorial network structures and prospects of socio-economic systems areas.

Keywords: *network forms of inter-regional relations, inter-territorial network structure, the gross regional product.*

References

1. Erznkyan, B. A. Setevaya priroda klasternoy sistemy i osnovnye napravleniya formirovaniya klasternoy strategii mezoekonomicheskogo razvitiya Rossii / B. A. Erznkyan, V. A. Agafonov // *Ekon. nauka sovrem. Rossii*. 2011. № 1. S. 39–48.
2. Kantemirova, M. A. Osobennosti integrirovannyh mezhterritorial'nyh setevykh struktur / M. A. Kantemirova // *Fundament. issled.* 2013. № 10. S. 825–830.
3. Kantemirova, M. A. Razvitie integrirovannyh mezhterritorial'nyh setevykh struktur v ekonomike Rossii / M. A. Kantemirova // *Fundament. issled.* 2013. № 10. S. 831–836.
4. Kantemirova, M. A. Soderzhanie organizacionno-ekonomicheskogo mehanizma integrirovannyh mezhterritorial'nyh setevykh struktur / M. A. Kantemirova, F. H. Tskhurbaeva // *Fundament. issled.* 2014. № 8. S. 1123–1127.
5. Koblova, Yu. A. Razvitie setevogo podhoda: analiz struktury setevykh vzaimodeistviy / Yu. A. Koblova // *Modeli, sistemy, seti v ekonomike, tehnikе, prirode i o-ve.* 2013. № 4 (8). S. 262–267.
6. Koblova, Yu. A. Evoluciya form organizatsii: ot ierarhiy k setevym strukturam / Yu. A. Koblova // *Modeli, sistemy, seti v ekonomike, tehnikе, prirode i obschestve.* 2013. № 1 (5). S. 54–59.
7. Makoveeva, V. V. Setevoe vzaimodeistvie — kluchevoy faktor razvitiya integratsii obrazovaniya, nauki i biznesa / V. V. Makoveeva // *Vestn. Toms. gos. un-ta.* 2012. № 354. S. 163–166.
8. Meteleva, E. R. Razrabotka teoretiko-metodologicheskikh polozheniy setevogo podhoda / E. R. Meteleva // *Izv. Irkut. gos. ekon. akademii.* 2008. № 3. S. 69–72.
9. Michurina, O. Yu. Evoluciya setevykh organizatsiy: bibliograficheskii aspekt / O. Yu. Michurina // *Aktual. vopr. sovrem. nauki.* 2009. № 9. S. 197–204.
10. Nosova, T. Yu. Problemy issledovaniya institucional'noy konkurentosposobnosti ierarhicheskikh i setevykh struktur / T. Yu. Nosova // *Nauchnye trudy Donetskogo nacional'nogo tehniceskogo universiteta. Ser. ekon.* 2009. № 2 (37). S. 60–64.
11. Parinov, S. I. Tretia forma upravleniya dlya setevoy ekonomiki / S. I. Parinov. Novosibirsk : IEiOPP SO RAN, 1999.
12. Pozhidaev, R. G. Formirovanie struktury setevoy organizatsii: rol' koordinatsionnykh mehanizmov / R. G. Pozhidaev // *Aktual. vopr. ekon. nauk.* 2010. № 12. S. 8–12.
13. Tyutyushev, A. P. Klasteri kak innovatsionnye ekonomicheskie struktury setevogo tipa / A. P. Tyutyushev, M. A. Gasanov, D. Yu. Vasechko // *Vestn. Toms. gos. ped. un-ta.* 2011. № 12. S. 121–127.
14. Sheresheva, M. Yu. Formy setevogo vzaimodeistviya kompaniy / M. Yu. Sheresheva. M. : Izdat. dom GU — VShE, 2010. 339 s.
15. Podolny, J. M. Network Forms of Organization / J. M. Podolny, K. L. Page // *Annual Rev. of Sociology.* Stanford, 1998.

УДК 636.5:33

ББК У325.253

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПТИЦЕВОДСТВА

Н. А. Орлова

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Рассматривается совокупность факторов конкурентоспособности региональной системы промышленного птицеводства. В зависимости от уровня влияния производится их классификация на группы: факторы, влияющие на уровне государственного и регионального регулирования; факторы, влияющие на уровне предприятия отрасли регионального птицеводства; факторы, влияющие на уровне продукта отрасли регионального птицеводства; факторы, влияние на которые невозможно. Описывается характер влияния (позитивный и негативный) некоторых факторов на конкурентоспособность региональной системы промышленного птицеводства Челябинской области.

Ключевые слова: *региональная система промышленного птицеводства, уровни влияния факторов конкурентоспособности, факторы конкурентоспособности.*

На конкурентоспособности региональной системы промышленного птицеводства отражается множество различных по характеру и степени воздействия факторов, которые позитивно или негативно влияют на формирование ее конкурентных преимуществ. Часть из них взаимодействуют между собой и дополняют влияние друг друга.

Под фактором понимается движущая сила, причина какого-нибудь процесса, явления; существенное обстоятельство в каком-нибудь процессе, явлении [8]. Исследование научных подходов продемонстрировало, что присутствует разнородность в классификации и группировке факторов конкурентоспособности. Количество основных факторов конкурентоспособности у различных ученых меняется от трех (например, «цена — качество — затраты») до нескольких десятков и сотен. Самая распространенная группировка факторов конкурентоспособности осуществляет по месту возникновения и адресности воздействия на внешние и внутренние факторы.

Относительно конкурентоспособности сельскохозяйственных организаций ряд авторов отмечают влияние конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, финансовых результатов и финансового состояния самой организации, эффективности управления и сбытовой деятельности [3; 16]. М. В. Шатохин, Г. Н. Сухорукова, О. С. Семенова определяют, что в настоящее время самым слабым звеном производственного цикла в сельском хозяйстве является стадия обращения, а именно слабыми являются инстру-

менты ценовой политики [15]. М. В. Шатохин, Л. А. Дремова, О. С. Семенова одним из ключевых факторов относительной конкурентоспособности сельского хозяйства России в настоящее время определяют низкие по мировым меркам цены на энергоресурсы, минеральные удобрения и технику [14].

Факторы конкурентоспособности взаимодействуют и формируют для сельскохозяйственного предприятия тренд или матрицу условий конкурентного позиционирования на региональном продовольственном рынке [13].

О. А. Брыкля определяет, что «на формирование конкурентоспособного мясopодуктового подкомплекса, с точки зрения потребительских предпочтений, решающее значение оказывает цена, качество, ассортимент и репутация производителя представляемой продукции» [2]. На наш взгляд, в данном подходе факторы конкурентоспособности мясopодуктового подкомплекса не рассмотрены с точки зрения производителя. Представленная группировка факторов не способствует четкому определению рычагов управления конкурентоспособностью продукции и не рассматривает некоторые факторы, влияние на которые предприятие не в силах оказать, но которое необходимо учитывать.

И. В. Ворошилова считает, что «приоритетная роль принадлежит государственному регулированию развития конкуренции и конкурентной среды, что обусловлено ее неустойчивостью» [4]. Однако, на наш взгляд, микроэкономические

факторы также оказывают значительное влияние, ведь при прочих равных макро- и мезоэкономических условиях всегда существуют предприятия и продукты, находящиеся на лидирующих позициях, и аутсайдеры.

На основании проведенного анализа экономических подходов к классификации факторов конкурентоспособности различных объектов была выявлена группировка факторов конкурентоспособности региональной системы промышленного птицеводства, представленная на рисунке.

К факторам конкурентоспособности региональной системы промышленного птицеводства, влияющим на уровне продукта, можно отнести затратные и экологические факторы, факторы рыночных характеристик продукта, качества, ассортимента, бренда и т. д. Продукт отрасли птицеводства можно назвать конкурентоспособным, если он соответствует требуемому потребителем уровню качества и соразмерен с финансовым бюджетом потребителя.

Для того чтобы затраты на качество выступали фактором повышения конкурентоспособности промышленных предприятий региона, необходимо, чтобы в динамике темпы роста конкурентоспособности были выше, чем темпы роста затрат на качество. При этом важно уделять внимание оптимизации структуры затрат на качество: стоимость несоответствия, приходящаяся на один рубль стоимости соответствия должна снижаться. Именно в результате этого появляется возможность управлять затратами на качество как фактором конкурентоспособности [12].

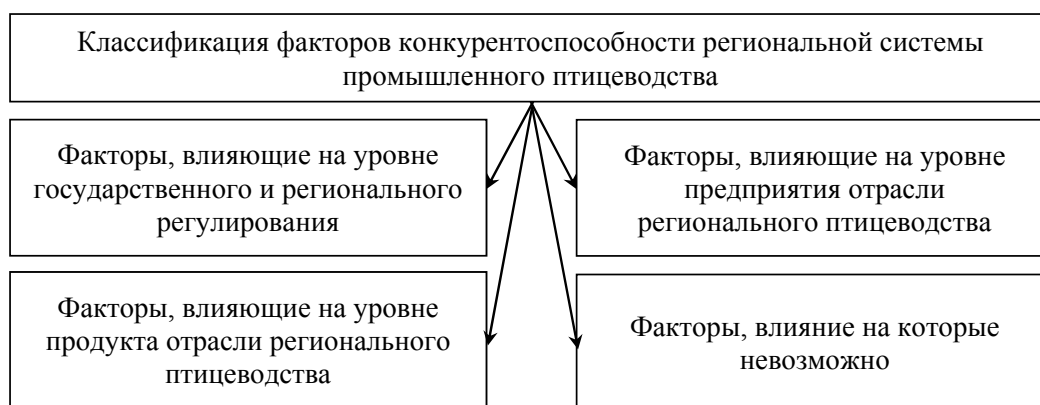
Следующий важный фактор — это насыщенность рынка данным продуктом. Способность правильно оценить соотношение спроса и предложения на данную продукцию является одним

из ключевых моментов эффективной деятельности предприятия и конкурентоспособности его продукции на определенном сегменте рынка.

В постоянно изменяющихся современных обстоятельствах конкурентной среды каждому предприятию отрасли птицеводства необходимо учитывать собственное внутреннее положение и рассчитывать, планировать такую стратегию поведения предприятия, при которой существует возможность побеждать в жесткой конкурентной борьбе. Поэтому к факторам конкурентоспособности системы промышленного птицеводства, влияющим на уровне отдельного предприятия, относятся инновационные, кадровые, ресурсные, финансовые, технические, информационные, инвестиционные, организационные факторы, факторы сбыта и т. д.

Ряд авторов определяет конечную цель инновационного менеджмента в обеспечении долгосрочного функционирования предприятия на основе эффективной организации инновационных процессов и обеспечении высокой конкурентоспособности инновационной продукции. Основная масса инноваций реализуется в рыночной экономике как средство решения производственных и коммерческих задач и в силу этого становится важнейшим фактором обеспечения стабильности их функционирования, экономического роста и конкурентоспособности [10]. Как и в других сферах народного хозяйства, внедрение инноваций в отрасли птицеводства играет важную роль, так как формирует или повышает качественный рост процессов производства и переработки яйца и мяса птицы.

Важнейшим фактором повышения эффективности и конкурентоспособности деятельности отечественных производителей аграрной продукции



Классификация факторов конкурентоспособности региональной системы промышленного птицеводства

является рост производительности труда, который, с одной стороны, должен привести к снижению издержек производства, а с другой — обеспечить возможности для увеличения средней заработной платы [9]. Это характерно и для отрасли птицеводства: предприятия, повышающие производительность труда своих работников, в том числе за счет материальной мотивации, обладают большими перспективами в повышении конкурентоспособности всего предприятия.

Основным сдерживающим фактором повышения конкурентоспособности агрокомплекса является низкий уровень обеспеченности производственными ресурсами, не позволяющий отрасли достойно конкурировать на внешних рынках и в полном объеме обеспечивать продовольственную независимость страны. Оптимальное использование производственных ресурсов, и в первую очередь материальных, в условиях конкурентного рынка требует углубленного исследования методологии эффективности производства, организационных и управленческих решений на всех уровнях хозяйственной деятельности [5]. В отрасли птицеводства важным фактором обеспечения и повышения конкурентоспособности являются уровень и условия содержания птицы, а также приемлемая цена, отсутствие дефицита и надлежащее качество кормов, наличие в них всех необходимых для птицы питательных веществ, витаминов и микроэлементов. Необходимо учитывать и ожидаемые характеристики породы птицы, используемой на конкретном предприятии, а также возможность (открытость рынка, цену) для предприятия приобрести конкурентоспособные породы птицы.

Финансовая устойчивость свидетельствует о высоком уровне управления финансовыми потоками и способности компании отвечать по своим обязательствам. Вместе с финансовой устойчивостью к базисной основе создания и повышения конкурентоспособности российских предприятий относят также производственную, информационную, рыночную и инвестиционную устойчивость [6]. На наш взгляд, это верно и в отношении птицеводческих предприятий, так как лишь устойчивая система может оставаться конкурентоспособной не только в определенный период времени, но и при изменении каких-либо внешних или внутренних условий ее функционирования.

Эффективность производства в отрасли птицеводства определяется продуктивностью пти-

цы, выражающейся в значениях яйценоскости и среднесуточного привеса. Данные показатели позволяют анализировать результаты деятельности отрасли и конкретных предприятий, а также выявлять пути снижения себестоимости продукции и повышения ее конкурентоспособности.

Одним из главных факторов, влияющих на конкурентоспособность, является то, насколько ценовая политика предприятия отрасли птицеводства отвечает потребительским ожиданиям. Однако процесс формирования цены должен содействовать выполнению стратегических задач предприятия, а также отвечать качеству реализуемой продукции.

Птицеводческие предприятия с целью реализации взаимодействуют с различными по масштабам деятельности предприятиями торговли. Однако торговые предприятия малого бизнеса не соответствуют интересной для покупателя сбытовой политике, поэтому все большую привлекательность у потребителей приобретают крупные торговые сети, проникнуть в ассортимент которых многим предприятиям очень трудно. К негативным особенностям сотрудничества с торговыми сетями относится и то, что оплата поставленного товара производится после его реализации (от трех недель).

Однако существуют факторы конкурентоспособности региональной системы птицеводства, повлиять на которые невозможно. К ним относятся естественные и общественные факторы, параметры конкурентной среды, случайные явления и т. д. Их позитивные и негативные воздействия на конкурентоспособность также важно учитывать.

Рыночные понятия «конкуренция» и «конкурентоспособность», которые до недавнего времени применялись в первую очередь к организациям, в настоящий момент находят широкое применение в отношении различных регионов. В настоящее время крайне важным становится эффективное использование и повышение конкурентных преимуществ регионов, начиная от муниципальных образований и заканчивая субъектами РФ. Значение становления позиции региона как экономического субъекта важно в связи с децентрализацией системы власти, когда муниципальные образования становятся в ответе за условия жизни на своих территориях и обладают полномочиями и финансовыми ресурсами для проведения самостоятельной экономической политики [5]. Соответственно заметное влияние на конку-

рентоспособность системы регионального птицеводства оказывается и за счет государственного и регионального регулирования. В связи с этим рассмотрим факторы конкурентоспособности региональной системы птицеводства, влияющие на уровне государственного и регионального регулирования, представленные в таблице.

Страновые конкурентные преимущества достигаются за счет реализации государственных программ развития отдельных сфер и государства в целом [7]. Продукция, специфичная для страны, поддерживаемой собственным государством (в разных направлениях — от регламентации производителям качественных характеристик до рекламирования данной продукции на высших уровнях власти) и известной на международных рынках, обладает более высоким уровнем конкурентоспособности.

Выделяют следующие принципы, которые должны служить основой государственной поддержки сельских товаропроизводителей:

- 1) обеспечение устойчивого финансового положения сельского хозяйства области;
- 2) организация эффективного производства товарной продукции на имеющейся производственной базе;
- 3) выбор узловых предприятий и районов для господдержки при решении приоритетных вопросов сельскохозяйственного развития;
- 4) поиск внешних инвестиций, работа с внешними инвесторами;
- 5) организация эквивалентности в обмене продукции промышленности и сельского хозяйства, экономическая выгода от сотрудничества и т. д. [11].

Инвестиции в отрасль птицеводства играют важную роль для ее развития и повышения конкурентоспособности. Их осуществление происхо-

дит весьма активно. Немаловажную роль в сильном потоке частных российских и иностранных инвестиций в отрасль играет и государственная поддержка отрасли. Однако, несмотря на это, отрасль до сих пор не стала привлекательной для коммерческих банков. Это связано с рисками инвестирования в данную отрасль (например, отмена государственной поддержки, отмена квот на импорт, птичий грипп, трудность планирования затрат на производство (корма, горючее, энергия) и т. д.). Поэтому, по большому счету, снижение ряда инвестиционных рисков и формирование благоприятного инвестиционного климата на конкретной территории — это очень важная задача региональной власти.

Фактором, повышающим не только конкурентоспособность каждого отдельного предприятия, но и отрасли в целом, является оптимизация налогообложения для предприятий отрасли птицеводства. Российское налоговое законодательство предусматривает специальный налоговый режим для сельскохозяйственных предприятий (ЕСХН) в целях поддержки и повышения конкурентоспособности данной отрасли. Региональные власти могут минимизировать налоговое бремя птицеводческих предприятий, оптимизируя налоговые ставки по налогу на имущество организаций и транспортному налогу, что также способствует увеличению конкурентоспособности региональной системы промышленного птицеводства.

Наибольшее значение для стратегической конкурентоспособности агропродовольственных систем регионов имеет преодоление концептуальных разграничений между внутренними и внешними источниками конкурентных преимуществ перерабатывающей сферы агропромышленного комплекса региона, что связано со стиранием

Факторы конкурентоспособности региональной системы птицеводства, влияющие на уровне государственного и регионального регулирования

Группа факторов	Факторы
Факторы государственного регулирования на уровне всей страны	Налогообложение, кредитно-финансовая система, законодательное обеспечение, формирование эффективной, прозрачной конкурсной системы размещения госзаказов и т. д.
Факторы государственного регулирования на региональном уровне	Региональное отраслевое законодательство, степень насыщения регионального рынка, доля ввозной продукции на региональном рынке, уровень жизни населения (бюджетные возможности населения) и т. д.
Инвестиционные факторы на уровне страны или региона	Государственная поддержка стратегических инвесторов, создание благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций и т. д.
Факторы инфраструктуры на уровне страны или региона	Реализация государственных и региональных программ развития инфраструктуры, наличие логистической инфраструктуры и т. д.

этих границ в условиях глобальной, сетевой и инновационной экономики [1]. Следовательно, для конкурентоспособности региональной системы птицеводства очень важно, чтобы факторы, влияющие на нее на каждом из уровней, были взаимосвязаны и их действие было согласовано в сторону ее повышения. Поэтому одна из главных задач государственной региональной политики в настоящий момент заключается в установлении приоритетов развития региональной системы птицеводства Челябинской области и в разработке на их основании главных путей осуществления данного развития.

Таким образом, на конкурентоспособность региональной системы промышленного птицеводства влияет множество взаимодействующих друг с другом факторов. Для ее стабильного повышения необходимо управление данным влиянием на уровне птицеводческих предприятий — применение инновационных технологий производ-

ства, повышение качества и ассортимента продукции и т. д. Однако существуют такие факторы, повлиять на которые предприятию невозможно. В этих случаях региональная система должна изыскивать управленческие воздействия для повышения конкурентоспособности региональной системы промышленного птицеводства. На наш взгляд, реализация этого может осуществляться в таких направлениях, как повышение инвестиционной привлекательности данной отрасли и минимизация инвестиционных рисков, реализация региональных программ развития инфраструктуры, понятность, точность и своевременность регионального отраслевого законодательства, оптимизация налогообложения для предприятий отрасли птицеводства и т. д. И только согласованное влияние на всех уровнях способствует созданию устойчивого повышения конкурентоспособности региональной системы промышленного птицеводства.

Список литературы

1. Боброва, В. В. Резервы повышения конкурентоспособности, эффективности и устойчивого развития предприятий пищевого комплекса региональных агропродовольственных систем на основе реализации активной инновационно-инвестиционной и интеграционной стратегии (опыт, теория и методология управления) / В. В. Боброва. Оренбург : Димур, 2008.
2. Брыкля, О. А. Стратегия формирования и реализации конкурентных преимуществ мясопродуктового подкомплекса : монография / О. А. Брыкля. Орел : ОрелГАУ, 2007. 231 с.
3. Варивода, В. С. Факторы повышения уровня конкурентоспособности региона на современном этапе в мировой экономике : коллектив. моногр. / В. С. Варивода ; Инновационное развитие и модернизация экономики региона : монография / под науч. ред. А. С. Поповой. Ставрополь : Фабула, 2001. 160 с.
4. Ворошилова, И. В. Развитие конкурентных преимуществ производства мяса и мясной продукции в современных экономических условиях : монография / И. В. Ворошилова. Краснодар : Изд-во Кубан. гос. аграр. ун-та, 2012.
5. Гоголев, И. М. Управление экономическими механизмами повышения конкурентоспособности регионального агрокомплекса : монография / И. М. Гоголев. Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2006. 227 с.
6. Даниш, А. Г. Обеспечение устойчивого развития и конкурентоспособности предприятий на основе стоимостных методов и информационных систем / А. Г. Даниш // Экономические проблемы организации производственных систем и бизнес-процессов : материалы V Междунар. науч.-практ. конф. : в 2 ч. Новочеркасск, 2007. Ч. 1. С. 14–20.
7. Дядечко, В. В. Теоретические аспекты конкурентоспособности предприятия / В. В. Дядечко // Ученые зап. Ин-та экономики и управления. 2006. № 1.
8. Крысин, Л. П. Толковый словарь иноязычных слов [Электронный ресурс] / Л. П. Крысин. URL: http://slovari.yandex.ru/~книги/Толковый_словарь_иноязычных_слов/Фактор
9. Ксенофонтов, М. Ю. О необходимости перехода на новую парадигму разработки и реализации агропродовольственной политики / М. Ю. Ксенофонтов [и др.] // Проблемы прогнозирования. 2008. № 4.
10. Марченко, Г. Н. Инновационный менеджмент и конкурентоспособность / Г. Н. Марченко [и др.] // Изв. высш. учеб. заведений. Проблемы энергетики. 2007. № 9–10. С. 87–99.
11. Огородников, П. И. Государственная поддержка как основной фактор стабилизации экономики сельхозпредприятий / П. И. Огородников // Изв. Оренбург. гос. аграр. ун-та. 2007. № 15, т. 3. С. 178–181.

12. Полетавкин, А. И. Совершенствование организационно-методических аспектов управления затратами на качество / А. И. Полетавкин, О. Г. Танашева // Экон. анализ : теория и практика. 2009. № 22 (155). С. 28–36.

13. Хачмафова, А. П. Факторы конкурентоспособности предприятий в системе продовольственного рынка региона / А. П. Хачмафова // Экон. вестн. РГУ. 2006. № 4.

14. Шатохин, М. В. Конкурентоспособность сельскохозяйственного производства в условиях развития международной торговли / М. В. Шатохин, Л. А. Дремова, О. С. Семерова // Вестн. Курс. гос. с.-х. акад. 2008. № 1. С. 54–56.

15. Шатохин, М. В. Маркетинг сельскохозяйственной продукции / М. В. Шатохин, Г. Н. Сухорукова, О. С. Семерова // Вестн. Курс. гос. с.-х. акад. 2008. № 3. С. 53–56.

16. Юркова, Е. А. Развитие конкурентоспособности предпринимательских структур в системе АПК : учеб.-метод. пособие / Е. А. Юркова ; Рос. акад. кадрового обеспечения. М., 2006.

Сведения об авторе

Орлова Наталья Александровна — старший преподаватель кафедры учета и финансов Челябинского государственного университета. Orlovanatalia2010@yandex.ru

*Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 21 (350).
Economy. Issue 47. P. 100–106.*

FACTORS OF COMPETITIVENESS OF THE REGIONAL SYSTEM OF POULTRY

N. A. Orlova

*Senior Lecturer, Department of Accounting and Finance of the Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia.
Orlovanatalia2010@yandex.ru*

The article considers the totality of the factors Competitiveness of the regional system of the poultry. Depending on the level of influence made their classification into the following groups: factors affecting the level of state and regional regulations; factors affecting the level of the enterprise sector of the regional poultry industry; factors affecting the level of the regional branch of poultry products; Factors which influence impossible. It also describes the nature of the impact (positive and negative) of some factors on the competitiveness of the regional system of the poultry of the Chelyabinsk region.

Keywords: *regional system of poultry, levels of influence by competitiveness factors, factors of competitiveness.*

References

1. Bobrova, V. V. Rezervy povysheniya konkurentosposobnosti, effektivnosti i ustoichivogo razvitiya predpriyatiy pischevogo kompleksa regional'nyh agroproduktov'nykh sistem na osnove realizacii aktivnoy innovacionno-investicionnoy i integracionnoy strategii (opyt, teoriya i metodologiya upravleniya) [Reserves of increase competitiveness, efficiency and sustainable development of the enterprises of the food complex regional agri-food systems based on the implementation of active innovation and investment and integration strategy (experiment, theory and methodology of management)] / V. V. Bobrova. Orenburg : Dimur, 2008.

2. Bryklya, O. A. Strategiya formirovaniya i realizacii konkurentnykh preimuschestv myasoproduktovogo podkompleksa [Strategy of formation and implementation of competitive advantages subcomplex of meat product] : monografiya / O. A. Bryklya. Orel : OrelGAU, 2007. 231 s.

3. Varivoda, V. S. Faktory povysheniya urovnya konkurentosposobnosti regiona na sovremennom etape v mirovoy ekonomike [Factors in improving the competitiveness of the region at the present stage in the global economy] : kollektiv. monogr. / V. S. Varivoda ; Innovacionnoe razvitie i modernizaciya ekonomiki regiona : monografiya / pod nauch. red. A. S. Popovoy. Stavropol' : Fabula, 2001. 160 s.

4. Voroshilova, I. V. Razvitie konkurentnyh preimuschestv proizvodstva myasa i myasnoy produkcii v sovremennyh ekonomicheskikh usloviyah [Development of competitive advantages of meat and meat products in the current economic conditions] : monografiya / I. V. Voroshilova. Krasnodar : Izd-vo Kuban. gos. agrar. un-ta, 2012.
5. Gogolev, I. M. Upravlenie ekonomicheskimi mehanizmami povysheniya konkurentosposobnosti regional'nogo agrokomplesa [Management of economic mechanisms of improving the competitiveness of the regional agrocomplex] : monografiya / I. M. Gogolev. Ekaterinburg : In-t ekonomiki UrO RAN, 2006. 227 s.
6. Danish, A. G. Obespechenie ustoichivogo razvitiya i konkurentosposobnosti predpriyatij na osnove stoimostnyh metodov i informacionnyh sistem [Ensuring sustainable development and competitiveness of enterprises on the basis of cost methods and information systems] / A. G. Danish // Ekonomicheskie problemy organizacii proizvodstvennyh sistem i biznes-processov : materialy V Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. : v 2 ch. Novocherkassk, 2007. Ch. 1. S. 14–20.
7. Dyadechko, V. V. Teoreticheskie aspekty konkurentosposobnosti predpriyatiya [Theoretical aspects of competitiveness enterprise] / V. V. Dyadechko // Uchenye zap. In-ta ekonomiki i upravleniya. 2006. № 1.
8. Krysin, L. P. Tolkoviy slovar' inoyazychnyh slov [The explanatory dictionary of foreign words] [Elektronniy resurs] / L. P. Krysin. URL: [http://slovari.yandex.ru/~knigi/Tolkoviy slovar' inoyazychnyh slov/Faktor](http://slovari.yandex.ru/~knigi/Tolkoviy_slovar'_inoyazychnyh_slov/Faktor)
9. Ksenofontov, M. Yu. O neobходимosti perehoda na novuyu paradigmatu razrabotki i realizacii agroproduktivnoy politiki [On the need to move to a new paradigm of development and implementation of agricultural policy] / M. Yu. Ksenofontov [i dr.] // Problemy prognozirovaniya. 2008. № 4.
10. Marchenko, G. N. Innovacionniy menedzhment i konkurentosposobnost' [Innovation management and competitiveness] / G. N. Marchenko [i dr.] // Izv. vyssh. ucheb. zavedeniy. Problemy energetiki. 2007. № 9–10. С. 87–99.
11. Ogorodnikov, P. I. Gosudarstvennaya podderzhka kak osnovnoy faktor stabilizacii ekonomiki selkhoz-predpriyatij [State support as a major factor of stabilization economic of agricultural enterprises] / P. I. Ogorodnikov // Izv. Orenburg. gos. agrar. un-ta. 2007. № 15, t. 3. С. 178–181.
12. Poletavkin, A. I. Sovershenstvovanie organizacionno-metodicheskikh aspektov upravleniya zatratami na kachestvo [Improving organizational and methodological aspects of the management of quality costs] / A. I. Poletavkin, O. G. Tanasheva // Ekon. analiz : teoriya i praktika. 2009. № 22 (155). S. 28–36.
13. Hachmafova, A. P. Faktory konkurentosposobnosti predpriyatij v sisteme prodovol'stvennogo rynka regiona [Factors of competitiveness of enterprises in the system of food market of the region] / A. P. Hachmafova // Ekon. vestn. RGU. 2006. № 4.
14. Shatohin, M. V. Konkurentosposobnost' sel'skohozyaistvennogo proizvodstva v usloviyah razvitiya mezhdunarodnoy trgovli [Competitiveness of agricultural production in conditions of development of international trade] / M. V. Shatohin, L. A. Dremova, O. S. Semerova // Vestn. Kurs. gos. s.-h. akad. 2008. № 1. S. 54–56.
15. Shatohin, M. V. Marketing sel'skohozyaistvennoy produkcii [Marketing of agricultural products] / M. V. Shatohin, G. N. Suhorukova, O. S. Semerova // Vestn. Kurs. gos. s.-h. akad. 2008. № 3. S. 53–56.
16. Yurkova, E. A. Razvitie konkurentosposobnosti predprinimatel'skih struktur v sisteme APK [Development of the competitiveness of business organizations in the agricultural sector] : ucheb.-metod. posobie / E. A. Yurkova ; Ros. akad. kadrovogo obespecheniya. M., 2006.

УДК 332.155

ББК 65.1

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ КОМПАНИЙ-«ГАЗЕЛЕЙ» НА ТЕРРИТОРИИ БОЛЬШОГО УРАЛА

Н. С. Семенов, Е. А. Якимова, М. Л. Ряшко

Высшая школа экономики и менеджмента Уральского федерального университета, Екатеринбург, Россия

Быстрорастущие компании, в первую очередь компании-«газели», составляют небольшую группу среди компаний страны и региона, однако они одновременно являются точками роста экономики и агентами качественных изменений. Проведенные исследования¹ доказывают их работоспособность и эффективность во всех сферах деятельности, не только в высокодоходных и технологичных отраслях, но и на «умирающих» рынках. Компании подобного типа создают основную часть новых рабочих мест в регионах, а также отличаются экспоненциальным ростом валовой выручки, что должно создавать условия для их поддержки на государственном уровне, главным образом в регионах.

Ключевые слова: компания-«газель», отраслевая когорта, Большой Урал, преемственность, временные группы.

Введение

Феномен быстрорастущих компаний, впоследствии получивших название «газели», был открыт американским экономистом Д. Берчем (D. L. Birch), который, изучая процессы перемещения компаний между штатами², выяснил, что решающий вклад в создание новых рабочих мест вносят малые «быстрые» фирмы³. Последующие исследования по большей части подтвердили его выводы. Таким образом, можно говорить о формировании в современной экономике определенного класса компаний, имеющих не только потенциал для интенсивного развития, но и существенно влияющих в первую очередь на региональный рынок.

Детальное изучение компаний-«газелей» как нового и бурно развивающегося сегмента российской экономики в целом и региональной составляющей позволяет значительно увеличить мощность экономической активности страны, а также с определенной вероятностью может стать переломным моментом в области переосмысления процесса производства товаров и развития

экономики и конкурентоспособности регионов в частности.

Для формирования рекомендаций региональным органам власти по взаимодействию с данным слоем бизнес-среды, отличающимся характерными особенностями, авторами было проведено исследование, цель которого — количественный анализ динамического состояния численности компаний-«газелей», действующих на территории Большого Урала.

Эмпирическая основа исследования

В целях проведения количественного анализа бизнес-слоя «газелей» авторами была собрана соответствующая база данных, состоящая из экономических и финансовых показателей российских компаний, темпы роста которых превышали 20 % в течение четырех лет подряд. В ее основу легла информация, размещенная в «Системе профессионального анализа рынков и компаний» (СПАРК). Под Большим Уралом понимается в данном случае совокупность территорий Свердловской, Челябинской, Тюменской, Курганской, Оренбургской областей, Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов, Пермского края, республик Башкортостан и Удмуртия.

Период, за который собирались наблюдения, включает в себя десять лет — с 1999 по 2008 гг. Однако данные за 1999 г. использовались исключительно для расчета величины темпа прироста

¹ Результаты расчетов исследовательской группы Eugene INNOVA, а также совместные исследования журнала «Эксперт» и Финансового университета.

² Birch, D. L. The job creation process // MIT Program on Neighborhood and Regional Change. Cambridge, 1979.

³ Согласно законодательству США к «быстрым» компаниям причисляются организации, характеризующиеся темпами роста более 20 % на протяжении четырех лет.

показателя «Валовая выручка компаний (за минусом акцизов, НДС и т. д.)» — ключевого индикатора мониторинга компаний-«газелей». Помимо наименований компаний с их координацией относительно отраслей и регионов деятельности, а также форм собственности (согласно Общероссийскому классификатору форм собственности — ОКФС), ядро генеральной совокупности составила статистика валовой выручки фирм. Для идентификации «газелей» отбирались только такие компании, для которых был характерен стабильный положительный четырехлетний тренд прироста валовой выручки не менее чем на 20 %. Большинство российских компаний с относительной вероятностью преодолевают эту планку, показывая темп прироста, превышающий порог в 30 %¹. Однако авторами был выбран именно этот индикатор, поскольку он представляет собой основополагающий принцип не только научного подхода, признанного на мировом уровне, но и один из законодательно закрепленных аспектов функционирования экономической системы мирового масштаба (США). В связи с тем, что развитие отечественной научной мысли и российской экономики происходит в сторону мировых стандартов по пути глобализации и интеграции, показатель в 20 % прироста валовой выручки будет объективным с точки зрения сопоставимости исследовательских методов в рамках мировых стандартов.

По факту формирования генеральной совокупности была произведена кластерная выборка. Так, на первом этапе проведения кластерной выборки было выделено шесть кластеров, именуемых авторами «отраслевыми когортами», которые представляют собой укрупненную группу, включающую в себя относительно однородные отрасли хозяйствования. Так, первая из них представляет собой натуральное хозяйство (разделы А и В²), вторая — промышленность (С, D, и E), третья — строительство (F), четвертая — оптовую и розничную торговлю (G), пятая — транспорт и связь (I), шестая — услуги социального, образовательного и иного характера (H, J–Q). Разумеется, отраслевые когорты являются сильно укрупненными группами, не позволяющими выполнить более детальный анализ. Однако для достижения поставленных целей представляют более чем репрезентативные объединения.

¹ Относительно общего числа «газелей».

² Здесь и далее имеются в виду разделы согласно Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности.

Параллельно с отраслевыми когортами были выделены шесть временных групп: первая включала в себя динамику прироста валовой выручки за 2000–2003 гг., вторая — за 2001–2004 гг., третья — за 2002–2005 гг., четвертая — за 2003–2006 гг., пятая — за 2004–2007 гг., шестая — за 2005–2008 гг. Таким образом, в рамках каждой временной группы можно провести количественный анализ состояния бизнес-слоя «газелей» в регионе. Кроме того, подобное (цепное) деление периода на группы позволяет оценить процент преимущества «газелей». Под преимуществом понимается ситуация, когда в состав «газелей» текущей временной группы, то есть группы, рассматриваемой в конкретный момент проведения количественного анализа, входит определенное число из хронологически предшествующих временных групп.

Количественный анализ данных

Обобщим первичные результаты, главным образом касающиеся численности компаний-«газелей» на территории Большого Урала и длительности их присутствия на рынке в таком качестве. В первую очередь отметим, что суммарное количество «газелей» в выборке составило 683, это соответствует 12 % от общего количества компаний в выборке. По мнению авторов, такой показатель довольно высок в целом, но одновременно более низкий в сравнении с общероссийским (18,93 % по выборке с идентичными критериями). Компании легко находят рынки сбыта и сегменты с относительно малой конкуренцией, однако меньшая доля компаний оказывается способна развить темп роста более 20 % в год.

Исходя из полученных данных, следует отметить, что общее количество компаний-«газелей» ежегодно сокращается в среднем на 6,5 %. Сокращение связано прежде всего с медленным, но неуклонным процессом насыщения основных рынков сбыта продукции, что влечет за собой рост требований и дифференциацию потребностей покупателей. Судя по полученным данным, процесс насыщения рынков развивается на территории Большого Урала интенсивнее, чем в целом по России (5,4 %).

Удельный вес преимущественных компаний и количество компаний-«газелей» в различных отраслевых когортах существенно отличается, в то же время имеет ряд схожих параметров и тенденций с общероссийским распределением, а именно:

1. В отраслевых когортах «Услуги социального, образовательного и иного характера», «Промышленность», а также «Оптовая и розничная торговля» удельный вес принадлежащих к ним компаний в общей массе «газелей» высок, однако отличается от общероссийских показателей.

2. Указанные отраслевые когорты являются лидерами по присутствию в абсолютном выражении в них «газелей»-долгожителей, то есть компаний, сохраняющих данный статус на протяжении девяти лет (табл. 1, 2).

Таблица 1

Доля компаний отраслевых когорт, %

Территория	Услуги	Промышленность	Торговля	Итого
Российская Федерация	34	21	36	91
Большой Урал	24	32	38	93

Таблица 2

Количество компаний «газелей»-долгожителей

Территория	Услуги	Промышленность	Торговля	Итого
Российская Федерация	98	63	154	315
Большой Урал	21	18	49	99

Остальные три отраслевые когорты, а именно «Строительство», «Натуральное хозяйство», «Транспорт и связь», объединяют обратные тенденции, повторяющие ситуацию общероссийской выборки¹ [6]:

1) низкий удельный вес компаний из перечисленных когорт;

2) указанные отраслевые когорты являются аутсайдерами по присутствию в абсолютном выражении в них «газелей»-долгожителей.

Также были выявлены совпадающие тренды по распределению процентного соотношения компаний-«газелей» относительно срока жизни, а именно:

– в общероссийской выборке в отраслевых когортах «Промышленность», «Строительство», «Транспорт и связь» данный тренд близок к зна-

чениям по суммарной выборке «газелей» и имеет следующее распределение: 37,5 % «газелей» существуют пять лет, 28 % — шесть, 23 % — семь, 17 % — восемь, и только 11,7 % — девять лет;

– в регионе тенденции схожи, однако полностью не совпадают: в отраслевых когортах «Строительство» и «Транспорт и связь» тренд близок к значениям по суммарной выборке «газелей» и имеет следующее распределение: 35,5 % «газелей» существуют пять лет, 29,5 % — шесть, 21 % — семь, 14 % — восемь, и только 9,7 % — девять лет; в когорте «Промышленность» тренд распределения кардинально отличается: 25,5 % «газелей» существуют пять лет, 19,5 % — шесть, 7 % — семь, 4 % — восемь, и только 2,7 % — девять лет.

В остальных же когортах преобладание «газелей» мала: пять лет живут менее 14 % компаний, а девять лет — менее 3 %, что в целом совпадает с показателями общероссийского распределения компаний «газелей» по сроку жизни. По мнению авторов, этот факт может служить показателем создания таких условий в отраслях, которые способствуют появлению новых быстрорастущих компаний, а не закреплению существующих, что является основополагающим моментом конкурентной среды.

Все отличия распределений компаний-«газелей» по различным критериям при сравнении Большого Урала и общероссийской выборки, по мнению авторов, в первую очередь обусловлены отличиями в составе валового регионального и валового внутреннего продуктов.

Выводы

Проведенный анализ бизнес-слоя компаний-«газелей» Большого Урала позволяет сформировать ряд рекомендательных мер для органов государственной власти регионов:

1) разработать количественные критерии, методику для определения (выявления) компаний-«газелей»;

2) определить порядок (положение) подачи комплекта документов для получения компаниями государственной поддержки;

3) выявить и ввести в действие наиболее эффективные меры для мотивации именно быстрого и длительного роста и развития компаний, например:

а) снижение налогового бремени;

б) уменьшение отчислений в страховые фонды при реализации компаниями социальных проектов

¹ На основании данных общероссийской выборки был проведен количественный и эконометрический анализ, результаты которого опубликованы в статье Е. А. Якимова и В. В. Гревцева «Быстрорастущие компании: перспективы развития и влияние общественного сектора» (Управленец, 2013. № 5 (45)).

на территории региона (свыше миллиона долларов в год);

в) государственные займы на развитие компаний по упрощенной процедуре с процентной ставкой ниже рыночной ставки;

г) организация встреч (конференций) представителей органов государственной власти на уровне регионов с компаниями-«газелями» для рассмотрения предложений компаний по корректировке мер государственной поддержки.

Феномен существования «газелей» в России заключается в том, что они появляются повсе-

местно, в любой нише рынка, в то время как на Западе — только в отраслях, поддерживаемых государством. Быстрорастущие компании имеют возможность стать создателями спроса на инновации в экономике как страны в целом, так и на уровне регионов.

Детальное изучение компаний-«газелей» как нового и бурно развивающегося сегмента российской экономики позволит значительно увеличить мощность экономической активности регионов, а также с определенной вероятностью может стать переломным моментом в области развития регионов.

Список литературы

1. Audretsch, D. B. The Dynamic Role of Small Firms: Evidence from the U. S. / D. B. Audretsch // *Small Business Economics*. 2002. Vol. 18, № 1–3. P. 13–40.
2. Europe INNOVA Gazelles Innovation Panel // Summary and Conclusions from Panel Discussions. 2008. 7 July.
3. Henrekson, M. Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence [Electronic resource] / M. Henrekson, D. Johansson. URL: <http://link.springer.com/article/10.1007/s11187-009-9172-z/fulltext.html>
4. The Growth of the Firm // *The Legacy of Edith Penrose* / ed. by Ch. Pitelis. Oxford : Oxford Univ. Press, 2002.
5. Берч, Д. Процесс создания рабочих мест : пер. с англ. / Д. Берч. М., 1979.
6. Лосев, М. На горбу государства / М. Лосев [и др.] // РБК — деловой журн. 2011. № 9.
7. Перечнева, И. «Газель», несущая золотые яйца / И. Перечнева // Эксперт — Урал. 2009. № 12 (369).
8. Статистические сборники Росстата «Россия в цифрах» за 1999–2008 гг. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/wps>
9. Юданов, А. Ю. «Быстрые» фирмы и эволюция российской экономики / А. Ю. Юданов // *Вопр. экономики*. 2007. № 2. С. 85–100.
10. Опыт конкуренции в России: причины успехов и неудач / под ред. А. Ю. Юданова. М. : КноРус, 2007.
11. Якимова, Е. А. Быстрорастущие компании: перспективы развития и влияние общественного сектора / Е. А. Якимова, В. В. Гревцев // *Управленец*. 2013. № 5 (45).
12. Acs, Z. J. High-Impact Firms: Gazelles Revisited / Z. J. Acs, W. Parsons, S. Tracy ; Corporate Research Board. Washington, 2008.
13. Autio, E. Global Entrepreneurship Monitor: Global Report on High-Growth Entrepreneurship [Electronic resource] / E. Autio. L. : Business School, 2007. URL: <http://www.babson.edu/Academics/centers/blank-center/global-research/gem/Documents/gem-2007-global-high-growth-entrepreneurship.pdf>

Сведения об авторах

Семенов Николай Сергеевич — аспирант кафедры теории и практики менеджмента Высшей школы экономики и менеджмента Уральского федерального университета, Екатеринбург, Россия. nikolayssemenoff@gmail.com

Якимова Елена Александровна — соискатель, старший преподаватель кафедры теории и практики менеджмента Высшей школы экономики и менеджмента Уральского федерального университета, Екатеринбург, Россия. ea.yakimova@yandex.ru

Ряшко Мария Львовна — соискатель, ассистент кафедры теории и практики менеджмента Высшей школы экономики и менеджмента Уральского федерального университета, Екатеринбург, Россия. maria.gyashko@gmail.com

*Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 21 (350).
Economy. Issue 47. P. 107–111.*

REGIONAL FEATURES OF FAST GROWING COMPANIES ON THE TERRITORY OF GREATER URALS

N. S. Semenov

Postgraduate Department of theory and practice of management of the Higher school of Economics and management, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia. nikolayssemenoff@gmail.com

E. A. Yakimov

Lecturer of the Department of theory and practice of management Higher school of Economics and management, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia. ea.yakimova@yandex.ru

M. L. Rayshko

Lecturer of the Department of theory and practice of management Higher school of Economics and management, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia. maria.ryashko@gmail.com

High-growth companies, primarily companies-“gazelles” are a small group of companies as the country and the region, but at the same time are the points of economic growth and qualitative change agents. Companies-“gazelles” have proven efficiency in all areas, not only in high-tech industries and, but also on the “dying” markets. Companies of this type create the bulk of new jobs in the regions, as well as different exponential growth of the gross proceeds, which should create conditions for their support at the state level, mainly in the regions. Distribution companies-“azelles” to industry cohorts in the Greater Urals is similar with the national figures, however, has a clear bias — a large proportion of the cohorts in Wholesale and Retail Trade and Industry. Also these cohorts differ a lot of “gazelles”-centenarians. According to the authors, this situation is due, mainly, with special participation of the state in the activities of the representatives of the companies cohort difference in the GDP structure of the Russian Federation of the GRP of the Urals, as well as the geographic location of the territory.

Keywords: *company-“gazelle”, sectoral cohort Greater Urals, continuity, temporary groups.*

References

1. Audretsch, D. B. The Dynamic Role of Small Firms: Evidence from the U. S. / D. B. Audretsch // *Small Business Economics*. 2002. Vol. 18, № 1–3. R. 13–40.
2. Europe INNOVA Gazelles Innovation Panel // Summary and Conclusions from Panel Discussions. 2008. 7 July.
3. Henrekson, M. Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence [Electronic resource] / M. Henrekson, D. Johansson. URL: <http://link.springer.com/article/10.1007/s11187-009-9172-z/fulltext.html>
4. The Growth of the Firm // The Legacy of Edith Penrose / ed. by Ch. Pitelis. Oxford : Oxford Univ. Press, 2002.
5. Berch, D. Process sozdaniya rabochih mest : per. s angl. / D. Berch. M., 1979.
6. Losev, M. Na gorbu gosudarstva / M. Losev [i dr.] // RBK — delovoy zhurn. 2011. № 9.
7. Perechneva, I. «Gazel'», nesuschaya zolotyie yaitsa / I. Perechneva // Ekspert — Ural. 2009. № 12 (369).
8. Statisticheskie sborniki Rosstat «Rossiya v cifrah» za 1999–2008 gg. [Elektronniy resurs]. URL: <http://www.gks.ru/wps>
9. Yudanov, A. Yu. «Bystrye» firmy i evoluciya rossiyskoy ekonomiki / A. Yu. Yudanov // *Vopr. ekonomiki*. 2007. № 2. S. 85–100.
10. Opyt konkurencii v Rossii: prichiny uspehov i neudach / pod red. A. Yu. Yudanova. M. : KnoRus, 2007.
11. Yakimova, E. A. Bystrorastuschie kompanii: perspektivy razvitiya i vliyanie obschestvennogo sektora / E. A. Yakimova, V. V. Grevcev // *Upravlenets*. 2013. № 5 (45).
12. Acs, Z. J. High-Impact Firms: Gazelles Revisited / Z. J. Acs, W. Parsons, S. Tracy ; Corporate Research Board. Washington, 2008.
13. Autio, E. Global Entrepreneurship Monitor: Global Report on High-Growth Entrepreneurship [Electronic resource] / E. Autio. L. : Business School, 2007. URL: <http://www.babson.edu/Academics/centers/blank-center/global-research/gem/Documents/gem-2007-global-high-growth-entrepreneurship.pdf>

УДК 332.146.2

ББК 65.049(2 Рос)

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ — СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

Институт экономики УрО РАН, Екатеринбург, Россия

Представлены результаты оценки социально-экономического развития российских регионов с использованием эконометрических и нейросетевых методов. Для целей исследования была создана уникальная база данных, включившая 38 социально-экономических показателей субъектов РФ с 2007 по 2011 г., группой сотрудников Института экономики УрО РАН разработана методика, основанная на нормировании социально-экономических показателей, построении сводных и интегральных оценок социально-экономического развития регионов — субъектов РФ.

Ключевые слова: *региональный анализ, социально-экономическое развитие, методы анализа и оценки.*

Оценка социально-экономического развития региона имеет большое значение и для развития экономической науки, и для федерального регулирования экономики. Выделив несколько типов регионов на основе оценки их социально-экономического развития, можно выявлять причины возникновения проблем в регионах и с высоким уровнем развития, и с низким и внедрить адекватный инструментарий федеральной поддержки таких регионов [8. С. 59].

Для оценки социально-экономического развития была использована методика, разработанная группой сотрудников Института экономики УрО РАН [1. С. 213; 2. С. 72].

Мы рассматриваем регион как систему [13. С. 65] и выделяем четыре сферы — демографическую, финансовую, социальную и экономическую, — то есть четыре составляющие социально-экономического развития системы [15. С. 128]. Чтобы выявить уровень развития каждой системы, был сделан логический отбор социально-экономических показателей, отражающих соответствующую сферу социально-экономического развития. Информационной основой для реализации этой методики послужили данные из справочника Госкомстата «Регионы России, 2012. Социально-экономические показатели».

Экономическую сферу отражают следующие показатели [11. С. 98]:

1. Объем добычи полезных ископаемых на душу населения, р.

2. Объем обрабатывающего производства на душу населения, р.

3. Объем производства и распределения газа и воды на душу населения, р.

4. Объем продукции сельского хозяйства на душу населения, р.

5. Объем инновационных товаров (работ и услуг), доля в общем объеме отгруженных товаров (работ, услуг), %.

6. Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, %.

7. Затраты на технологические инновации на душу населения, р.

8. Доля малых предприятий в общем числе предприятий, %.

9. Оборот малых предприятий на одного занятого на малом предприятии.

10. Доля работников, занятых на малом предприятии, в общей численности работающих, %.

11. Объем экспорта в страны дальнего зарубежья на душу населения (в фактических ценах), млн долл. США.

12. Объем импорта из стран дальнего зарубежья на душу населения (в фактических ценах), млн долл. США.

13. Объем экспорта в страны СНГ на душу населения (в фактических ценах) млн долл. США.

14. Объем импорта из стран СНГ на душу населения (в фактических ценах) млн долл. США.

15. Стоимость основных фондов на душу населения, р.

16. Густота автодорог с твердым покрытием, км на 1000 кв. км территории.

17. Густота железнодорожных путей, км на 10 000 кв. км территории.

Демографическую сферу отражают показатели:

18. Коэффициент естественного прироста населения (на 1000 человек населения).

19. Коэффициент миграционного прироста (на 10 000 человек населения).

20. Удельный вес городского населения в общей численности (коэффициент урбанизации), %.

21. Уровень безработицы, %.

22. Доля занятого населения с высшим профессиональным образованием, %.

23. Плотность населения, количество человек на 1 кв. км территории.

Финансовую сферу отражают показатели:

24. Доходы консолидированных бюджетов на душу населения, р.

25. Расходы консолидированных бюджетов на душу населения, р.

26. Инвестиции в основной капитал на душу населения, р.

27. Сальдированный финансовый результат на душу населения, р.

28. Суммарный объем вкладов физических и юридических лиц, привлеченных кредитными организациями, на душу населения, р.

Социальную сферу отражают показатели:

29. Среднедушевые денежные доходы населения, р.

30. Общая площадь жилых помещений 1 000 жителей, кв. м.

31. Оборот розничной торговли на душу населения, р.

32. Объем платных услуг на душу населения, р.

33. Число зарегистрированных преступлений на 100 000 человек населения.

34. Численность врачей на 1 000 человек населения.

35. Заболеваемость на 1 000 человек населения.

36. Удельный вес расходов домашних хозяйств на оплату жилищно-коммунальных услуг (в процентах от общей суммы потребительских расходов).

37. Численность населения с величиной доходов ниже прожиточного минимума (в процентах от общей численности населения субъекта).

На основе эконометрического анализа панельных данных (табл. 1), собранных за пять лет (с 2007 по 2011 г.), построена регрессия с достаточно высоким коэффициентом детерминации

Таблица 1

Параметры эконометрической модели социально-экономического развития субъектов Российской Федерации на основе панельных данных за 2007–2011 годы

Наименование переменной	Коэффициент переменной	Стандартная ошибка	t-статистика	$P > t$
Сальдо внешнеторгового оборота на душу населения X_1 , долл. США	11,19	1,38	8,106	0,000
Объем розничной торговли на душу населения X_2 , р.	1,23	0,21	5,648	0,000
Доходы консолидированных бюджетов на душу населения X_3 , р.	0,55	0,13	4,180	0,000
Стоимость основных фондов на душу населения X_4 , р.	0,15	0,01	8,667	0,000
Сальдированный финансовый результат на душу населения X_5 , р.	0,37	0,05	6,236	0,000
Объем вкладов на депозитах на душу населения X_6 , р.	0,33	0,08	3,853	0,000
Оборот общественного питания на душу населения X_7 , р.	9,35	2,60	3,588	0,000
Объем добычи полезных ископаемых на душу населения X_8 , р.	0,10	0,02	3,427	0,001
Доля расходов домашних хозяйств на оплату услуг жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) X_9 , % от общей суммы потребительских расходов	-0,20	1,31	-2,741	0,006
Константа	-88,03	18,80	-4,681	0,000
R-квадрат	0,908			
Число наблюдений	405 (815)			

(90,8 %) и выявлены наиболее важные индикаторы уровня социально-экономического развития для последующей оценки степени развития регионов — субъектов РФ.

Все стоимостные данные были приведены в сопоставимый вид к уровню цен 2011 г. с помощью соответствующих цепных индексов, таких как индекс цен производителей, индекс потребительских цен, в качестве результирующего показателя регрессионных уравнений использованы среднедушевые показатели валового регионального продукта (ВРП), скорректированные на индекс цен производителей [9. С. 270]. Валовой региональный продукт на душу населения был выбран по аналогии с исследованием Н. Н. Михеевой «Дифференциация социально-экономического положения регионов России и проблемы региональной политики» [3. С. 35].

В результате экспериментов была выбрана линейная модель с фиксированными эффектами и получено итоговое уравнение следующего вида:

$$Y = 11,19876X_1 + 1,232851X_2 + 0,5486238X_3 + 0,1526386X_4 + 0,3662553X_5 + 0,3323839X_6 + 9,347128X_7 + 0,1008131X_8 - 0,203587X_9 - 88,03055.$$

Таким образом, получена модель с высокой объясняющей способностью и уровнем статистической значимости 95 %. Самый большой вклад в прирост ВРП, исходя из результатов спецификации (табл. 1), дают внешнеторговый оборот и обо-

рот общественного питания, то есть при увеличении внешнеторгового оборота на 1 % подушевой ВРП вырастет на 1 119,88 долл. США, при увеличении удельного оборота общественного питания на 1 %, ВРП вырастет на 934,71 р. на человека соответственно. Показатель «доля расходов домашних хозяйств на оплату услуг ЖКХ» имеет отрицательный коэффициент (-0,2), то есть, если расходы на оплату коммунальных услуг увеличатся на 1 %, то объем ВРП на душу населения снизится на 20 %, что косвенно свидетельствует об отрицательном влиянии роста тарифов естественных монополий на уровень общеэкономического развития.

Показатели, выявленные в результате регрессионного анализа, как наиболее важные индикаторы уровня социально-экономического развития, были учтены при построении сводных показателей относительной оценки развития регионов с повышающим коэффициентом 3 [12. С. 167; табл. 2, 3].

В табл. 3 представлены полученные оценки социально-экономического развития по алгоритму, описанному в табл. 2. После нормирования выбранных показателей, строятся сводные оценки с учетом значимости показателей, выявленных с использованием эконометрического анализа, затем сводные оценки включаются в интегральные оценки социально-экономического развития регионов (табл. 4).

Из табл. 4 видно, что между хорошо развивающимися и депрессивными регионами имеется наибольший разрыв по финансовым показателям.

Таблица 2

Алгоритмы расчета показателей относительной оценки развития регионов [4. С. 30–32]

Показатель	Формула расчета	Обозначения
<p>Нормированный частный показатель относительной оценки развития региона:</p> <p>а) если рост значения частного показателя положительно влияет на интегральную оценку (увеличивает ее значение);</p> <p>б) если рост значения частного показателя уменьшает значение интегральной оценки. Сводный показатель относительной оценки развития региона R_j</p>	$K_{ij}^R = \frac{K_{ij} - K_i^{\min}}{K_i^{\max} - K_i^{\min}}$ $K_{ij}^R = \frac{K_i^{\max} - K_{ij}}{K_i^{\max} - K_i^{\min}}$ $R_j = \frac{\sum_{i=1}^n K_{ij}^R}{n}$	<p>K_{ij}^R — относительный уровень развития j-го региона по i-му частному показателю;</p> <p>K_{ij} — абсолютный уровень развития j-го региона по i-му частному показателю;</p> <p>K_i^{\min} и K_i^{\max} — соответственно наименьшее и наибольшее значения i-го показателя по всем регионам;</p> <p>i, j — соответственно индексы показателя и региона;</p> <p>K_{ij}^R — нормированная оценка i-го показателя для j-го региона;</p> <p>n — количество показателей, выбранных для относительной оценки одной из составных частей развития региона;</p>
Интегральный показатель относительной оценки социально-экономического развития региона R	$R = \frac{\sum_{i=1}^k R_j}{k}$	<p>k — количество составляющих социально-экономического развития региона (количество блоков показателей)</p>

Таблица 3

Показатели оценки уровня социально-экономического развития регионов — субъектов Российской Федерации (по данным 2011 года)

Регион	Идентификационный номер региона	Показатель					интегральный R
		сводный					
		демографический и трудовой R_1	социальный R_2	финансовый R_3	экономический R_4		
<i>Лидеры</i>							
Москва	18	0,81	0,97	0,87	0,62	0,81	
Санкт-Петербург	28	0,71	0,80	0,38	0,43	0,56	
Тюменская область	58	0,57	0,75	0,87	0,59	0,69	
Сахалинская область	78	0,46	0,69	0,47	0,68	0,59	
Чукотский автономный округ	80	0,56	0,62	1,18	0,37	0,69	
<i>Хорошо развитые</i>							
Белгородская область	1	0,46	0,59	0,24	0,38	0,42	
Калужская область	6	0,44	0,58	0,14	0,43	0,40	
Липецкая область	9	0,39	0,56	0,17	0,41	0,37	
Московская область	10	0,57	0,69	0,16	0,41	0,44	
Республика Коми	20	0,39	0,48	0,37	0,30	0,38	
Калининградская область	23	0,51	0,58	0,17	0,42	0,41	
Ленинградская область	24	0,46	0,53	0,21	0,38	0,39	
Краснодарский край	31	0,45	0,68	0,16	0,25	0,36	
Республика Татарстан	45	0,49	0,61	0,21	0,37	0,41	
Пермский край	48	0,43	0,62	0,18	0,29	0,36	
Нижегородская область	50	0,45	0,55	0,14	0,33	0,35	
Самарская область	53	0,50	0,57	0,17	0,31	0,37	
Свердловская область	57	0,47	0,72	0,17	0,29	0,39	
Красноярский край	66	0,47	0,52	0,30	0,26	0,39	
Республика Саха (Якутия)	72	0,42	0,66	0,40	0,24	0,41	
Камчатский край	73	0,50	0,56	0,37	0,24	0,39	
Хабаровский край	75	0,51	0,61	0,20	0,21	0,37	
Магаданская область	77	0,48	0,56	0,43	0,31	0,43	
<i>Умеренно развитые</i>							
Воронежская область	4	0,42	0,58	0,11	0,27	0,34	
Курская область	8	0,43	0,56	0,13	0,27	0,34	
Рязанская область	12	0,41	0,53	0,10	0,24	0,31	
Смоленская область	13	0,45	0,50	0,11	0,26	0,31	
Тамбовская область	14	0,37	0,53	0,09	0,27	0,31	
Тульская область	16	0,44	0,49	0,09	0,28	0,32	
Ярославская область	17	0,47	0,54	0,12	0,29	0,34	
Республика Карелия	19	0,41	0,42	0,15	0,31	0,32	
Архангельская область	21	0,40	0,55	0,17	0,24	0,33	
Мурманская область	25	0,46	0,57	0,25	0,24	0,36	
Новгородская область	26	0,42	0,52	0,14	0,28	0,32	
Республика Адыгея	29	0,41	0,54	0,05	0,29	0,31	
Астраханская область	32	0,44	0,63	0,08	0,23	0,33	
Волгоградская область	33	0,43	0,47	0,09	0,203	0,30	
Ростовская область	34	0,42	0,54	0,08	0,28	0,31	
Республика Северная Осетия — Алания	39	0,41	0,59	0,04	0,21	0,31	
Республика Башкортостан	42	0,37	0,63	0,12	0,25	0,33	
Оренбургская область	51	0,39	0,53	0,15	0,23	0,32	
Саратовская область	54	0,43	0,48	0,08	0,23	0,30	

Окончание табл. 3

Регион	Идентификационный номер региона	Показатель					интегральный R
		сводный					
		демографический и трудовой R_1	социальный R_2	финансовый R_3	экономический R_4		
Челябинская область	59	0,47	0,50	0,10	0,26	0,32	
Иркутская область	67	0,43	0,46	0,15	0,22	0,31	
Кемеровская область	68	0,43	0,49	0,19	0,25	0,34	
Новосибирская область	69	0,51	0,58	0,12	0,22	0,35	
Омская область	70	0,42	0,55	0,09	0,26	0,32	
Томская область	71	0,50	0,53	0,17	0,25	0,35	
Приморский край	74	0,46	0,51	0,19	0,24	0,35	
<i>Депрессивные</i>							
Брянская область	2	0,37	0,50	0,11	0,24	0,29	
Владимирская область	3	0,42	0,40	0,10	0,27	0,29	
Ивановская область	5	0,43	0,36	0,06	0,23	0,26	
Костромская область	7	0,40	0,47	0,08	0,21	0,28	
Орловская область	11	0,43	0,47	0,09	0,24	0,30	
Тверская область	15	0,39	0,49	0,10	0,23	0,29	
Вологодская область	22	0,41	0,39	0,16	0,27	0,30	
Псковская область	27	0,38	0,48	0,08	0,23	0,28	
Республика Калмыкия	30	0,33	0,37	0,05	0,10	0,20	
Республика Дагестан	35	0,36	0,83	0,03	0,15	0,29	
Республика Ингушетия	36	0,37	0,43	0,04	0,14	0,25	
Кабардино-Балкарская Республика	37	0,38	0,53	0,04	0,19	0,27	
Карачаево-Черкесская Республика	38	0,35	0,43	0,05	0,20	0,25	
Чеченская Республика	40	0,32	0,57	0,08	0,17	0,28	
Ставропольский край	41	0,43	0,59	0,08	0,19	0,30	
Республика Марий Эл	43	0,39	0,44	0,07	0,19	0,26	
Республика Мордовия	44	0,38	0,47	0,10	0,28	0,30	
Удмуртская Республика	46	0,42	0,53	0,08	0,26	0,31	
Чувашская Республика	47	0,40	0,51	0,07	0,26	0,29	
Кировская область	49	0,38	0,53	0,09	0,21	0,28	
Пензенская область	52	0,41	0,55	0,08	0,22	0,30	
Ульяновская область	55	0,41	0,44	0,08	0,24	0,29	
Курганская область	56	0,31	0,41	0,07	0,18	0,23	
Республика Алтай	60	0,38	0,45	0,14	0,14	0,27	
Республика Бурятия	61	0,39	0,48	0,11	0,16	0,26	
Республика Тыва	62	0,35	0,39	0,07	0,13	0,23	
Республика Хакасия	63	0,41	0,44	0,11	0,19	0,28	
Алтайский край	64	0,35	0,40	0,07	0,22	0,26	
Забайкальский край	65	0,35	0,47	0,09	0,17	0,25	
Амурская область	76	0,41	0,42	0,21	0,22	0,30	
Еврейская автономная область	79	0,33	0,42	0,15	0,17	0,26	

Данные таблицы подтверждают наличие несбалансированного социально-экономического развития регионов, что противоречит декларируемым целям снижения регионального неравенства, заявленным в утвержденной Стратегии-2020 [6].

Для более наглядного исследования различий в уровнях социально-экономического развития регионов была построена типология регионов на основе самоорганизующихся карт Кохонена. Нейросетевые карты Кохонена, или самоорга-

Таблица 4

**Пространственная поляризация регионов Российской Федерации
по показателям оценки социально-экономического развития (по данным 2011 года)**

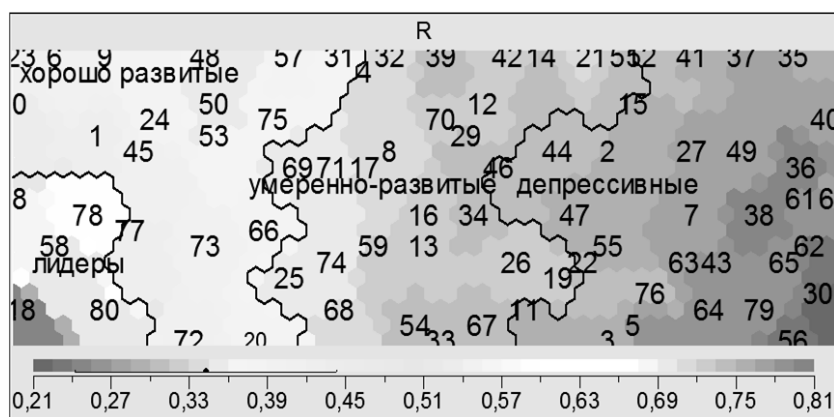
Сводные показатели оценки уровня социально-экономического развития по группам:	Соотношение между максимальными и минимальными уровнями	Соотношение средних показателей десяти «лучших» и десяти «худших» территорий
Демографическая (R_1)	2,6	1,7
Социальная (R_2)	2,7	1,9
Финансовая (R_3)	36,2	12,9
Экономическая (R_4)	7,1	3,4
Интегральные показатели оценки социально-экономического развития (R)	3,9	2,3

низирующиеся карты Кохонена, относятся к разновидности нейросетевых методов. Они были предложены финским профессором Т. Кохоненом в 1984 г. [13. С. 37]. Этим автором опубликовано более трехсот статей и четыре монографии, получено множество наград за вклад в развитие теории искусственных нейронных сетей. Сеть Кохонена состоит из нейронов, образующих прямоугольную решетку на плоскости. Достоинством метода является возможность создать отображение, сохраняющее топологию, из пространства большой размерности в элементы карты, то есть нейроны, и отследить сложные взаимосвязи между многообразными параметрами, характеризующими социально-экономическое развитие регионов.

На нейрографической карте Кохонена по финансовым показателям только пять регионов-«лидеров» имеют высокие показатели, тогда как все остальные регионы находятся в зоне очень низких значений. В результате применения нейросетевого метода самоорганизующихся карт Кохонена мы получили четыре кластера-типа регионов (рисунок).

Четвертый кластер представлен 31 регионами с относительно низким уровнем социально-экономического развития. По сводным и интегральным показателям оценки составляющих частей уровня развития, регионы, входящие в кластер, значительно уступают регионам остальных кластеров. Регионам Юга России и Восточной Сибири необходима государственная поддержка для развития производства комплексной переработки сырья с учетом региональной специфики, отраслей рекреационной сферы и туризма. Это позволит справиться с проблемами безработицы, которая особенно актуальна для таких регионов, как Республика Калмыкия, Республика Ингушетия, Чеченская Республика, Республика Тыва, Республика Дагестан, Республика Алтай.

Третий кластер представлен 26 регионами. Хотя регионы этого кластера опережают по социально-экономическому развитию четвертый кластер, они сильно отстают от регионов второго и первого кластера. По сравнению с регионами четвертого кластера у них относительно лучше показатели социально-демографической



*Распределение субъектов Российской Федерации
в зависимости от оценки социально-экономического развития
с использованием самоорганизующихся карт Кохонена (по данным 2011 года)*

и экономической сферы, хотя так же, как и у регионов четвертого кластера, низкая финансово-бюджетная обеспеченность.

Второй кластер представлен 18 регионами. У них достаточно высокие показатели всех четырех сфер социально-экономического развития и они значительно опережают в развитии регионы третьего и четвертого кластеров. В этой группе можно выделить по показателям экономической сферы Калининградскую, Калужскую, Липецкую, Московскую, Ленинградскую, Свердловскую области и Республику Татарстан [14. С. 186]. По показателям финансовой сферы выделяются Красноярский край, Якутия, Республика Коми, Камчатский край, Магаданская область. Пользуясь терминологией Н. Зубаревич [5], регионы второго кластера можно назвать «хребтовыми». Они выделяются наличием потенциала промышленного и аграрного, а также инновационного и интеллектуального секторов.

Первый кластер представлен пятью регионами. Для данной совокупности регионов характерны самые высокие показатели интегральной оценки социально-экономического развития и сводные оценки социальной, демографической, экономической и финансовой сфер. Данные регионы наиболее обеспечены финансовыми источни-

ками, что стимулирует их высокое финансовое и экономическое развитие. Этот кластер объединил столичные регионы — Москву и Санкт-Петербург, — а также нефтегазодобывающие регионы — Тюменскую область с ее нефтегазовыми округами (Ханты-Мансийским и Ямало-Ненецким) и Сахалинскую область. Регионы не типичны для всего российского социально-экономического пространства. По характеристикам статистических средних показателей финансово-экономической сферы они отличаются в два раза даже от «хребтовых» регионов второго кластера и в девять раз — от регионов четвертого, депрессивного кластера.

Полученные результаты могут быть использованы при разработке сценариев и целевых программ социально-экономического развития регионов. Такие оценки можно строить за ряд лет и проводить более глубокий анализ, отслеживая сокращение или увеличение различий в социально-экономическом развитии регионов.

По нашему мнению, необходимо прописать «масштабную государственную программу сокращения пространственных ареалов депрессивности и отсталости, чрезмерных региональных различий и создания условий роста в проблемных регионах» [7. С. 91].

Список литературы

1. Серкова, А. Е. Система показателей для оценки уровня социально-экономического развития региона / А. Е. Серкова // Труды V Всероссийского симпозиума по экономической теории : в 2 т. Т. 2. Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2012. 255 с.
2. Игнатъева, Е. Д. Методические основы и инструментарий оценки устойчивости развития территориальных социально-экономических систем / Е. Д. Игнатъева [и др.] ; Ин-т экономики УрО РАН. Екатеринбург, 2007. 115 с.
3. Михеева, Н. Н. Дифференциация социально-экономического положения регионов России и проблемы региональной политики / Н. Н. Михеева. М., 2000. 60 с.
4. Игнатъева, Е. Д. Теоретико-методологические проблемы и инструментарий анализа устойчивости развития социально-экономических систем / Е. Д. Игнатъева, О. С. Мариев, А. Е. Ширманова. Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2009. 40 с.
5. Зубаревич, Н. Есть регионы саморазвивающиеся, а есть «хребтовые» [Электронный ресурс] / Н. Зубаревич. URL: http://www.apn-nn.ru/event_s/35359.html
6. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р «Концепция совершенствования регионального развития России на период до 2020 г.» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : сайт. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=law&n=90601&req=doc>
7. Селиверстов, В. Е. Две модели региональной политики / В. Е. Селиверстов // ЭКО — всерос. экон. журн. 2008. № 4. С. 88–92.
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. Ширманова, А. Е. Эконометрический анализ факторов межрегиональной дифференциации уровня социально-экономического развития в РФ / А. Е. Ширманова // Труды VII Всероссийской конфе-

ренции молодых ученых по институциональной экономике. Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2009. 387 с.

10. Игнатьева, Е. Д. Методология анализа потенциала саморазвития региональных социально-экономических систем / Е. Д. Игнатьева, О. С. Мариев, А. Е. Ширманова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2010. № 14 (195). Экономика. Вып. 27. С. 64–68.

11. Игнатьева, Е. Д. Методологические особенности диагностики состояния и развития региональных социально-экономических систем / Е. Д. Игнатьева, О. С. Мариев, А. Е. Ширманова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2010. № 3 (184). Экономика. Вып. 24. С. 97–99.

12. Саморазвивающиеся социально-экономические системы: теория, методология, прогнозные оценки : в 2 т. Т. 1. Теория и методология формирования саморазвивающихся социально-экономических систем / под общ. ред. А. И. Татаркина. М. : Экономика ; Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2011. 308 с.

13. Игнатьева, Е. Д. Факторы и потенциал саморазвития региональных социально-экономических систем: проблемы теории, методологии и анализа / Е. Д. Игнатьева, О. С. Мариев, А. Е. Ширманова. Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2009. 40 с.

14. Регион в новой парадигме пространственной организации России / под общ. ред. А. И. Татаркина ; Ин-т экономики Урал. отд-ния РАН. М. : Экономика, 2007. 751 с.

15. Игнатьева, Е. Д. Методологический подход к анализу потенциала саморазвития регионов-субъектов Российской Федерации / Е. Д. Игнатьева, О. С. Мариев // Вестн. Урал. федер. ун-та. 2010. № 4.

Сведения об авторах

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

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

Мариев Олег Святославович — кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник Института экономики Уральского отделения РАН, Екатеринбург, Россия. olegmariev@mail.ru

*Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 21 (350).
Economy. Issue 47. P. 112–120.*

THE ASSESSMENT OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIAN REGIONS — SUBJECTS OF RUSSIAN FEDERATION

A. E. Serkova

*Leading economist of the Russian Science Academy the Ural branch the Institute of Economic, Yekaterinburg, Russia.
muccio@bk.ru*

E. D. Ignatieva

*Candidate of economic science, senior research worker of the Russian Science Academy the Ural branch the Institute
of Economic, Yekaterinburg, Russia. elen_i99@mail.ru*

O. S. Mariev

*Candidate of economic science, Docent, senior research worker of the Russian Science Academy the Ural branch the Institute
of Economic, Yekaterinburg, Russia. olegmariev@mail.ru*

The article is proposed results of research of the assessment of socio-economic development with using of econometric and neuronetwork methods. For research aims was created the data base of regions consisted from 38 socio-economic characteristics from 2007 to 2011 years. It has been worked out the methodic by a group of collaborators of the Russian Science Academy the Ural branch the Institute of Economic, which is basing on normalization of socio-economic indicators and building of summary and integrated ratings of socio-economic regions' development — subjects of the Russian Federation.

Keywords: *regional analysis, socio-economic development, methods of assessment and analysis.*

References

1. Serkova, A. E. Sistema pokazateley dlya ocenki urovnya social'no-ekonomicheskogo razvitiya regiona / A. E. Serkova // Trudy V Vserossiyskogo simpoziuma po ekonomicheskoy teorii : v 2 t. T. 2. Ekaterinburg : In-t ekonomiki UrO RAN, 2012. 255 s.
2. Ignatieva, E. D. Metodicheskie osnovy i instrumentariy ocenki ustoichivosti razvitiya territorial'nyh social'no-ekonomicheskikh sistem / E. D. Ignatieva [i dr.] ; In-t ekonomiki UrO RAN. Ekaterinburg, 2007. 115 s.
3. Miheeva, N. N. Differenciatsiya social'no-ekonomicheskogo polozheniya regionov Rossii i problemy regional'noy politiki / N. N. Miheeva. M., 2000. 60 s.
4. Ignatieva, E. D. Teoretiko-metodologicheskie problemy i instrumentariy analiza ustoichivosti razvitiya social'no-ekonomicheskikh sistem / E. D. Ignatieva, O. S. Mariev, A. E. Shirmanova. Ekaterinburg : In-t ekonomiki UrO RAN, 2009. 40 s.
5. Zubarevich, N. Est' regiony samorazvivayushiesya, a est' «hrebtovy» [Elektronniy resurs] / N. Zubarevich. URL: http://www.apn-nn.ru/event_s/35359.html
6. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 17 noyabrya 2008 g. № 1662-r «Koncepciya sovershenstvovaniya regional'nogo razvitiya Rossii na period do 2020 g.» [Elektronniy resurs] // Konsul'tantPlus : sait. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=law&n=90601&req=doc>
7. Seliverstov, V. E. Dve modeli regional'noy politiki / V. E. Seliverstov // EKO — vseros. ekon. zhurn. 2008. № 4. S. 88–92.
8. Serkova, A. E. Zarubezhniy opyt klassifikatsii regionov kak instrumenta regional'noy politiki / A. E. Serkova // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2013. № 8 (299). Ekonomika. Vyp. 40. S. 57–62.
9. Shirmanova, A. E. Ekonometricheskii analiz faktorov mezhregional'noy differentsiatsii urovney social'no-ekonomicheskogo razvitiya v RF / A. E. Shirmanova // Trudy VII Vserossiyskoy konferentsii molodyh uchenyh po institucional'noy ekonomike. Ekaterinburg : In-t ekonomiki UrO RAN, 2009. 387 s.
10. Ignatieva, E. D. Metodologiya analiza potentsiala samorazvitiya regional'nyh social'no-ekonomicheskikh sistem / E. D. Ignatieva, O. S. Mariev, A. E. Shirmanova // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2010. № 14 (195). Ekonomika. Vyp. 27. S. 64–68.
11. Ignatieva, E. D. Metodologicheskie osobennosti diagnostiki sostoyaniya i razvitiya regional'nyh social'no-ekonomicheskikh sistem / E. D. Ignatieva, O. S. Mariev, A. E. Shirmanova // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2010. № 3 (184). Ekonomika. Vyp. 24. S. 97–99.
12. Samorazvivayushiesya social'no-ekonomicheskii sistemy: teoriya, metodologiya, prognoznye ocenki : v 2 t. T. 1. Teoriya i metodologiya formirovaniya samorazvivayushiesya social'no-ekonomicheskikh sistem / pod obsch. red. A. I. Tatarkina. M. : Ekonomika ; Ekaterinburg : In-t ekonomiki UrO RAN, 2011. 308 s.
13. Ignatieva, E. D. Faktory i potentsial samorazvitiya regional'nyh social'no-ekonomicheskikh sistem: problemy teorii, metodologii i analiza / E. D. Ignatieva, O. S. Mariev, A. E. Shirmanova. Ekaterinburg : In-t ekonomiki UrO RAN, 2009. 40 s.
14. Region v novoy paradigme prostranstvennoy organizatsii Rossii / pod obsch. red. A. I. Tatarkina ; In-t ekonomiki Ural. otd-niya RAN. M. : Ekonomika, 2007. 751 s.
15. Ignatieva, E. D. Metodologicheskii podhod k analizu potentsiala samorazvitiya regionov-subjektov Rossiyskoy Federatsii / E. D. Ignatieva, O. S. Mariev // Vestn. Ural. feder. un-ta. 2010. № 4.

УДК 332.122

ББК 65.04

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ И ДИВЕРСИФИКАЦИИ

С. С. Гордеев, А. В. Кочеров

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Рассматриваются принципиальные изменения в динамике ключевых показателей экономики региона и перспектив диверсификации за последнее десятилетие на примере Челябинской области.

Ключевые слова: динамика, рост, валовой региональный продукт, промышленность, кризис, диверсификация, тренд, оценка, анализ, регион, Челябинская область.

В условиях экономической нестабильности резко меняются многие социально-экономические тренды (рассматриваемые как плавно изменяющиеся компоненты, описывающие чистое влияние долговременных факторов). Количественные перемены приводят к неизбежным качественным изменениям в региональной экономике и смене перспектив развития. В таких условиях меняется стратегический вектор экономической динамики индустриального региона [1].

Смена трендов во многом отражает структурные изменения и в первую очередь изменение выпуска продукции — диверсификации производства (в общем виде рассматриваемое как расширение ассортимента выпускаемой продукции и переориентация рынков сбыта, освоение новых видов производств с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды).

В условиях низких темпов экономического роста, когда счет идет на доли процента, прогнозы перспектив регионального развития оказываются весьма противоречивыми. Временные ряды показателей, даже для сравнительно небольшого, пятилетнего периода, оказываются неоднородными. В таких условиях для совместного анализа динамики (изменения трендов) и структурных изменений (последствий диверсификации) преимущество получают специализированные, информационно адаптированные подходы, использующие элементы визуализации для распознавания характера тенденций [2].

Подобный анализ выполнен для формирования вектора стратегического развития Челябинской области — старопромышленного региона Урала, входящего в число пятнадцати крупнейших

в России. Основные моменты и материалы этого анализа приведены ниже.

1. Ключевые показатели экономической динамики региона. Подавляющая часть финансовых потоков экономики Челябинской области определяются сейчас промышленностью и показателями индустриального производства.

Среди всех параметров, характеризующих текущий уровень социально-экономического развития Челябинской области в абсолютном стоимостном значении, выделяются три показателя с годовой величиной от половины триллиона рублей и выше (здесь и далее — по данным Росстата). Это объем промышленной продукции обрабатывающих производств (925–935 млрд р.), объем валового регионального продукта (ВРП) (775 млрд р.), объем продукции металлургических производств, включая производство готовых металлических изделий (555–560 млрд р.). Значения других показателей в разы меньше.

Как индикаторы регионального развития эти показатели не идеальны (большое число вопросов возникает даже относительно показателя ВРП). Однако динамика развития Челябинской области в настоящее время определяется именно этими показателями. Значения рассмотренных ключевых показателей регионального развития (в действующих ценах) приведены на рис. 1.

2. Периоды экономического развития региона. Масштаб кризисных (2009) и посткризисных перемен в динамике роста еще во многом недооценивается. Вместе с тем процессы в экономике за последнее десятилетие кардинально изменились. Фактически за это время мы наблюдаем несколько периодов социально-экономического развития с крайне различающимися закономерностями и последствиями.

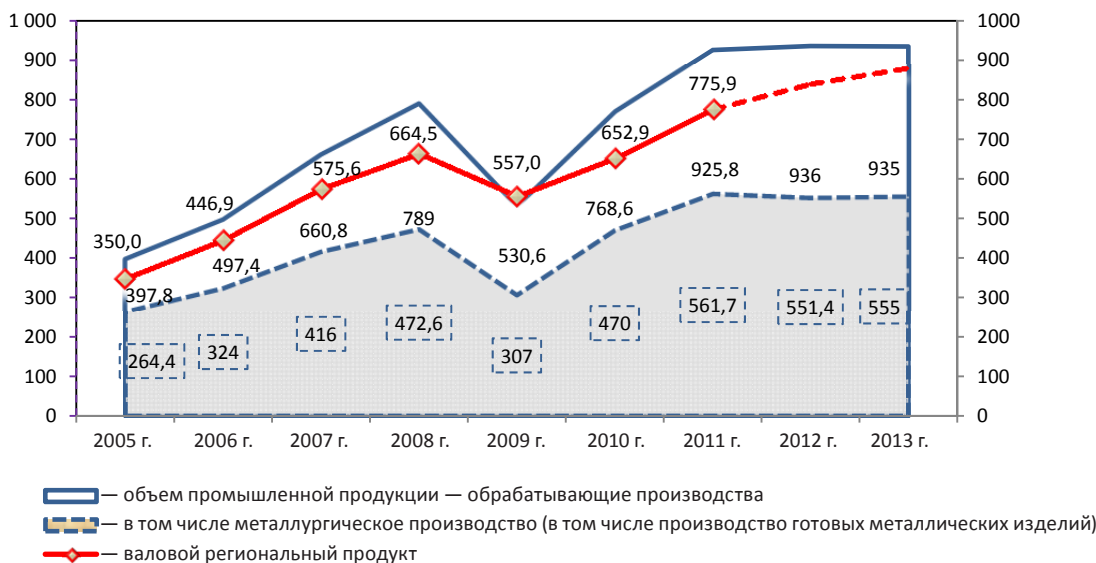


Рис. 1. Объем валового регионального продукта и промышленного производства Челябинской области, млрд р.

Средние показатели основных трендов последнего десятилетия — обобщенная динамика (рис. 2). Часто смешивают крайне различающиеся по темпам роста докризисный и посткризисный периоды. Получаемые при этом сравнительно неплохие показатели средних темпов роста (в среднем ежегодный рост порядка 15 %; рис. 2) для оценки перспектив оказываются практически не пригодными.

Динамики рассмотренных показателей до кризиса 2009 г. и после него принципиально различаются. Докризисная динамика высоких темпов роста (ежегодный рост порядка 25 %) в 2005–2008 гг. (это динамика явно выраженного экстен-

сивного развития) и кризисная-посткризисная динамика с 2009 г. с темпами роста втрое ниже малосопоставимы. Фактически это показатели развития совершенно разных экономик (с точки зрения темпов роста, показателей эффективности и перспектив). Темпы роста в эти периоды отображены на рис. 3 и 4 (в одинаковом масштабе).

Отдельно следует отметить, что динамика развития обрабатывающей промышленности и ее основной составляющей — металлургии, практически совпадают. Особенно это относится к посткризисному периоду. То есть заметных структурных и изменений в экономике Челябинской области не наблюдается.

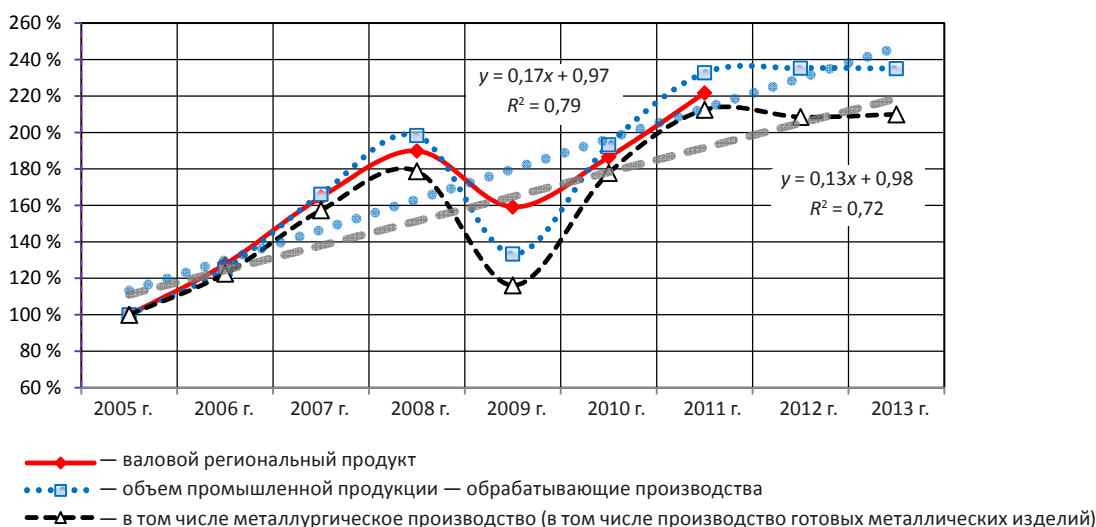


Рис. 2. Обобщенная динамика валового регионального продукта и промышленного производства Челябинской области (рост в процентах к уровню 2005 года)

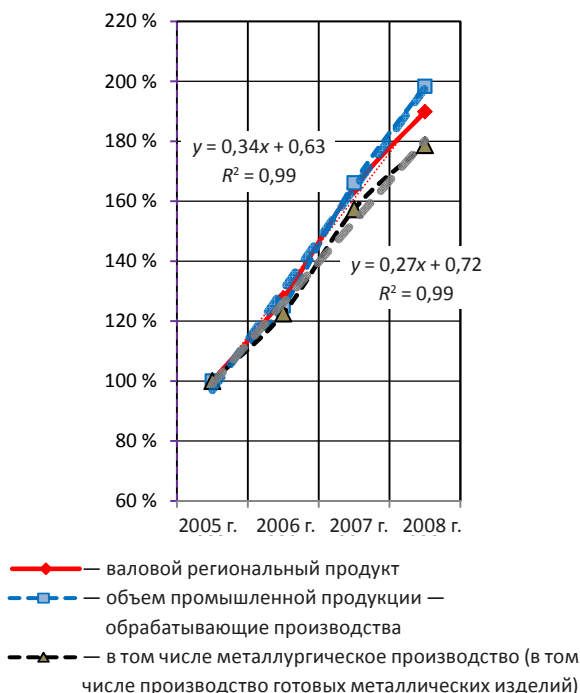


Рис. 3. Рост валового регионального продукта и промышленного производства Челябинской области периода роста в 2005–2008 годах (в процентах к уровню 2005 г.) — докризисная динамика высокого роста

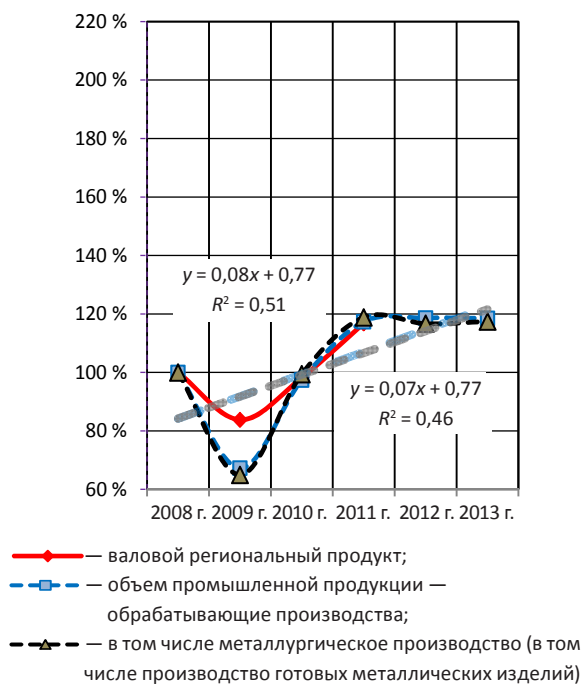


Рис. 4. Рост валового регионального продукта и промышленного производства Челябинской области в 2008–2013 годах (в процентах к уровню 2008 г.) — кризисная-посткризисная динамика низкого роста

Кризисная-посткризисная динамика промышленного роста в регионе также неоднородна. Во время кризисного спада (2009) и восстановления (2010–2011) были заметны существенные изменения темпов роста. Затем с 2012 г. стали наблюдаться только небольшие колебания около нулевого уровня роста. Фактически в регионе на протяжении последних двух лет двух ключевых по-

казателей экономики региона наблюдается динамика низкого, фактически нулевого роста (рис. 5).

Подобная динамика нулевого роста (для показателей в текущих ценах) с соответствующими тенденциями и социальными последствиями уже стала новой реальностью экономического развития региона. Фактически это означает окончательное завершение эпохи высоких темпов роста

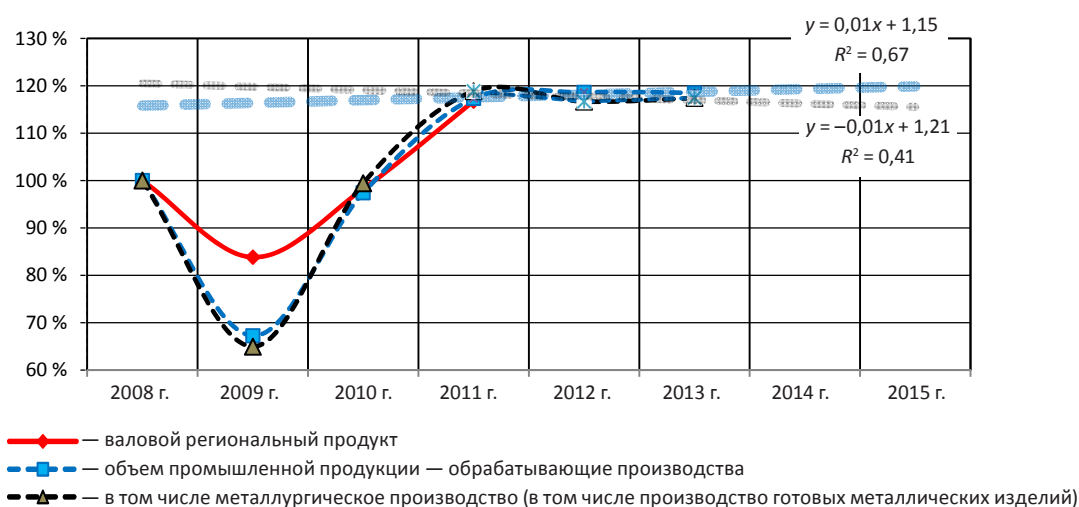


Рис. 5. Динамика валового регионального продукта и промышленного производства Челябинской области (рост в процентах к уровню 2008 г.) — текущие тренды посткризисной динамики нулевого роста

и экстенсивного наращивания объемных показателей.

Складывающаяся тенденция больше характерна для некоторой «паузы» в развитии и не может быть устойчивой на длительную перспективу без соответствующих изменений в промышленности. Инфляция здесь обуславливает в итоге спад. Далее ключевым моментом социально-экономического развития становится уже не рост объемных показателей (результатов) промышленности, а *рост эффективности* (следствие снижения затрат и повышения производительности труда).

3. Посткризисная смена трендов диверсификации. Ближайшая перспектива социально-экономического развития Челябинской области определяется в первую очередь металлургией. Помимо того, что металлургия обеспечивает большую часть промышленного производства региона (около 60 % объема обрабатывающих производств), продукция металлургии конкурентоспособна и представлена на мировых рынках, что пока нереально для большинства других отраслей региона. На металлургию приходился основной объем инвестиций.

За последнее десятилетие доля металлургии в общем объеме выпуска обрабатывающих производств несколько сократилась: с 66 до 59 %. Однако, по-прежнему, доля металлургии доминирует (рис. 6). Фактически это предопределяет развитие региона с *заметными особенностями и рисками моноэкономики — металлургии*.

Динамика металлургии Челябинской области в первую очередь определяется не региональными, а общенациональными и мировыми трендами. Развитие производств, интегрированных

в мировую экономику, мало зависит от чисто региональных факторов

Общая тенденция изменения отраслевой структуры промышленности, указывающая на постепенное сокращение металлургии (около 1 % в год), неоднородна (рис. 7).

В докризисный период наблюдалось вдвое быстрое снижение доли металлургии в экономике региона, чем до кризиса 2009 г. (ежегодно на 2 %). В посткризисный период доля металлургии практически не меняется, находясь близ уровня 60 % (рис. 7).

В докризисный период высоких темпов роста в условиях финансового изобилия (в том числе и от «металлургических» сверхдоходов) другие отрасли развивались и наращивали объемы производства Челябинской области быстрее, чем металлургия. Падение темпов роста в экономике заметно сказалось на ведущей отрасли — металлургии. Однако еще более ощутимо оно отразилось на динамике других отраслей.

Подобная смена трендов указывает на остановку диверсификации промышленности в направлении развития других отраслей экономики региона взамен металлургии. Сейчас структурные изменения прежде всего затрагивают все остальные отрасли региональной промышленности, занимающие меньшую долю в общем объеме выпуска продукции.

Точкой перелома тенденций в диверсификации оказался кризисный 2009 г. Заметная, несвязанная диверсификация производства, предполагающая развитие новых производств, не связанных с существующими, резко замедлилась. Более реальной стала связанная диверсификация, предполагающая развитие существующего бизнеса.

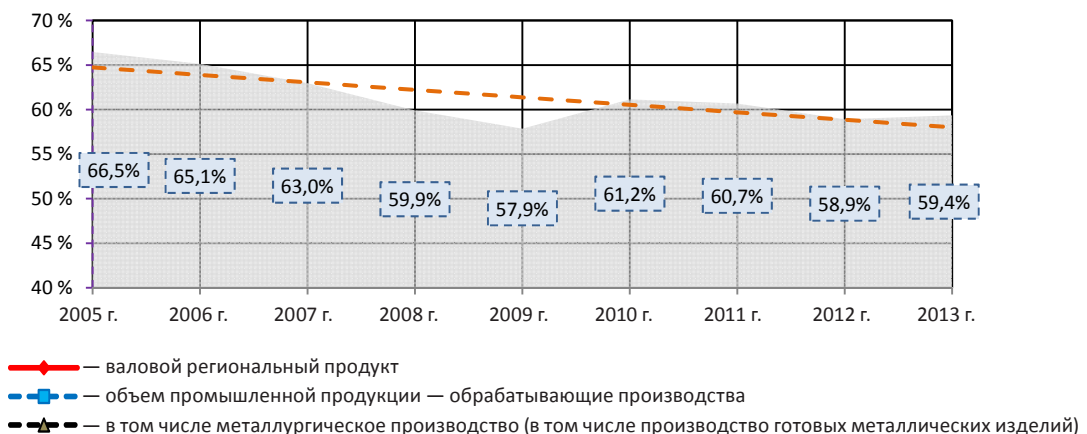


Рис. 6. Доля металлургии в производстве Челябинской области (в процентах от объема обрабатывающих производств и общий тренд)

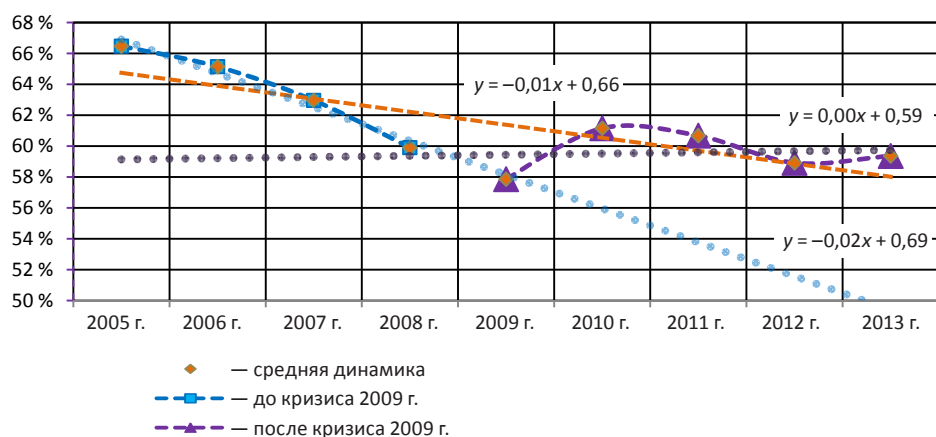


Рис. 7. Доля металлургии в производстве Челябинской области в процентах от объема обрабатывающих производств и тренды по периодам

4. Поиск новых форм экономического развития при динамике низкого роста. Сложившиеся тренды указывают, что в существующих условиях для бизнеса нет явно выраженных перспектив развития масштабных и эффективных (альтернативных) проектов, меняющих структурно отраслевую экономику области. Экономика Челябинской области во многом сформирована крупнейшими предприятиями, и возможности регионального управления в части отраслевой, структурной перестройки здесь заметно ограничены. Структурные изменения и диверсификация сложившейся моноэкономики региона во многом определяются тенденциями мировой и национальной экономики, в том числе металлургии. Наличие развивающихся предприятий-гигантов мирового масштаба (ММК, «Мечел» и др.) с численностью до десятков тысяч человек накладывает дополнительные ограничения на перспективы экономического развития региона.

Рассматриваемая структура экономики складывалась десятилетиями, и «быстрые» альтернативные проекты на таких территориях практически нереальны. Однако здесь могут существовать

варианты комплексного развития со значительными резервами роста экономической эффективности. В подобных случаях возможен синергетический эффект. Для альтернативных проектов такой синергетический эффект маловероятен.

В подобных условиях диверсификация принимает форму своеобразного экономического тюнинга. Обобщающие, универсальные подходы (например, по разработке стандартных программ развития территорий, технопарков и др.) в подобных условиях низкого роста малорезультативны. Тюнинг в экономике может быть только индивидуальным и с учетом региональных конкурентных преимуществ.

Динамика низкого роста обуславливает необходимость дальнейшего более детального анализа тенденции (по отраслям и территориям) и перспективных направлений социально-экономического развития региона. В таких условиях возможны новые варианты стратегических решений, новые формы диверсификации и необходимых преобразований в экономике. Без подобных исследований, наоборот, можно только очень приблизительно охарактеризовать последствия текущих изменений и скрытые риски.

Список литературы

1. Романова, О. А. Стратегический вектор экономической динамики индустриального региона / О. А. Романова // Экономика региона. 2014. № 1. С. 43–53.
2. Татаркин, А. И. Промышленная политика: генезис, региональные особенности и законодательное обеспечение / А. И. Татаркин, О. А. Романова // Экономика региона. 2014. № 2. С. 9–21.
3. Бочко, В. С. Перспективы развития Среднего Урала в условиях растущих экономических угроз / В. С. Бочко // Экономика региона. 2014. № 2. С. 43–53.
4. Татаркин, А. И. Диалектика государственного и рыночного регулирования социально-экономического развития регионов и муниципалитетов / А. И. Татаркин // Экономика региона. 2014. № 1. С. 9–33.

5. Саморазвивающиеся социально-экономические системы: теория, методология, прогнозные оценки : в 2 т. / под общ. ред. А. И. Татаркина. М. : Экономика ; Екатеринбург : УрО РАН, 2011. 627 с.
6. Использование кластерного подхода в модернизации экономического пространства Российской Федерации / под ред. А. И. Татаркина. Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2013. 559 с.
7. Морозов, В. В. Стратегические основы совершенствования управления инвестиционной деятельностью в регионе / В. В. Морозов. Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2010. 363 с.
8. 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.
9. Гордеев, С. С. Анализ и формализация динамики валового регионального продукта в условиях экономической нестабильности / С. С. Гордеев, А. В. Кочеров // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2014. № 15 (344). Экономика. Вып. 45. С. 102–107.

Сведения об авторах

Гордеев Сергей Сергеевич — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Челябинского государственного университета, руководитель Научно-образовательного центра «Развитие региональных социально-экономических систем» Института экономики Уральского отделения РАН и Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. sgordeev222@mail.ru

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

*Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 21 (350).
Economy. Issue 47. P. 121–127.*

REGIONAL TRENDS ECONOMIC DYNAMICS AND DIVERSIFICATION

S. S. Gordeev

PhD, a leading researcher at the Chelyabinsk State University, Head of Research and Education Center "Development of regional socio-economic systems", Institute of Economics, Ural Branch of Russian Academy of Sciences and CSU, Chelyabinsk, Russia. sgordeev222@mail.ru

A. V. Kocherov

Head of the research sector at the Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. kocherov.andrey@gmail.com

Fundamental changes in the dynamics of the key indicators of the region's economy and perspectives diversification are considered on the example of the Chelyabinsk region.

Keywords: *dynamics, growth, gross regional product, the crisis, the industry, diversification, trend estimation, the analysis, the region, the trend, Chelyabinsk region.*

References

1. Romanova, O. A. Strategicheskiy vektor ekonomicheskoy dinamiki industrial'nogo regiona / O. A. Romanova // *Ekonomika regiona*. 2014. № 1. S. 43–53.
2. Tatarkin, A. I. Promyshlennaya politika: genesis, regional'nye osobennosti i zakonodatel'noe obespechenie / A. I. Tatarkin, O. A. Romanova // *Ekonomika regiona*. 2014. № 2. S. 9–21.
3. Bochko, V. S. Perspektivy razvitiya Srednego Urala v usloviyah rastuschih ekonomicheskikh ugroz / V. S. Bochko // *Ekonomika regiona*. 2014. № 2. S. 43–53.
4. Tatarkin, A. I. Dialektika gosudarstvennogo i rynochnogo regulirovaniya social'no-ekonomicheskogo razvitiya regionov i municipalitetov / A. I. Tatarkin // *Ekonomika regiona*. 2014. № 1. S. 9–33.

5. Samorazvivayuschiesya social'no-ekonomicheskie sistemy: teoriya, metodologiya, prognozyne ocenki : v 2 t. / pod obsch. red. A. I. Tatarkina. M. : Ekonomika ; Ekaterinburg : UrO RAN, 2011. 627 s.
6. Ispol'zovanie klasternogo podhoda v modernizacii ekonomicheskogo prostranstva Rossiyskoy Federacii / pod red. A. I. Tatarkina. Ekaterinburg : In-t ekonomiki UrO RAN, 2013. 559 s.
7. Morozov, V. V. Strategicheskie osnovy sovershenstvovaniya upravleniya investicionnoy deyatelnosti v regione / V. V. Morozov. Ekaterinburg : In-t ekonomiki UrO RAN, 2010. 363 s.
8. Gordeev, S. S. Poisk socio-ekologo-ekonomicheskikh resheniy v informacionnoy srede / S. S. Gordeev // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2013. № 8 (299). Ekonomika. Vyp. 40. S. 47–52.
9. Gordeev, S. S. Analiz i formalizaciya dinamiki valovogo regional'nogo produkta v usloviyah ekonomicheskoy nestabil'nosti / S. S. Gordeev, A. V. Kocherov // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2014. № 15 (344). Ekonomika. Vyp. 45. S. 102–107.

ЭКОНОМИКА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ (MICROECONOMICS AND ECONOMICS OF ENTERPRISES)

*Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 21 (350).
Экономика. Вып. 47. С. 128–144.*

УДК 334

ББК 65.290.31

УСПЕШНОСТЬ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ: АНАЛИЗ КЛЮЧЕВЫХ СФЕР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Д. А. Плетнев, Е. В. Николаева

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

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

Цель статьи — выработка методологических подходов и оценка на их основе успешности среднего бизнеса Челябинской области в разрезе ключевых сфер деятельности в 2012 г. При проведении исследования использованы данные бухгалтерской отчетности предприятий, предоставленные Первым независимым рейтинговым агентством (fira.ru). Установлены существенные различия в доле успешных предприятий и факторах успешности по сферам деятельности. Выявлена зависимость между различными индикаторами успешности — рентабельностью продаж и темпом прироста выручки. Результат может быть использован как руководителями предприятий среднего бизнеса, так и органами государственной власти для разработки экономической политики.

Ключевые слова: *средний бизнес, успешность бизнеса, показатели успешности.*

Средний бизнес оказался обделен вниманием в российской экономической науке. Обычно о нем говорят в контексте среднего и малого бизнеса, предполагая, что исследуется «малый и чуть побольше». Вместе с тем в современной российской экономике значительная доля предприятий, объемов выпуска и, соответственно, рабочих мест приходится именно на средний бизнес, который законодательно описывается как предприятие с годовой выручкой от 400 млн до 1 млрд р. и с числом занятых от 100 до 250 человек. Многие заводы и торговые организации попадают в эту группу. И изучить, насколько успешны эти предприятия, представляется важной научной задачей. Одновременно не решен в науке вопрос о том, как должна оцениваться успешность. Поэтому необходимо выработать авторскую методологию, которая позволит количественно оценить успешность среднего бизнеса на примере одного из экономически успешных субъектов российской экономики — Челябинской области.

Целью статьи является выработка методологических подходов и оценка на их основе успешности среднего бизнеса Челябинской области в разрезе ключевых сфер деятельности в 2012 г. Для достижения цели последовательно решаются следующие задачи: формулируется методологический подход к оценке успешности среднего

бизнеса на основе данных бухгалтерской отчетности; формируется выборка для анализа; проводится общая оценка успешности среднего бизнеса Челябинской области в 2012 г. на основе двух альтернативных показателей, характеризующих рост и доходность; выявляются особенности успешности предприятий в отдельных сферах деятельности; оценивается взаимосвязь альтернативных показателей успешности; проводятся расчет и оценка интегрального показателя успешности для этих сфер; оценивается влияние фактора «пол директора» на успешность предприятий среднего бизнеса в Челябинской области в 2012 г.; делаются выводы для будущих исследований успешности среднего бизнеса Челябинской области.

Проблемой успешности занимались различные авторы. В частности заметные работы в этом направлении есть у Э. Ромара [1] (соотношение стратегических ожиданий и успешности фирм), Ф. Сигера [2] (проблема долгосрочной успешности семейных фирм), Ф. Лафонтейн и К. Шоу [3] (исследование успешности «серийных» предпринимателей), М. Дженсена [4] (указал на возможные способы разрешения противоречия в двух конкурирующих индикаторах успешности фирмы — максимизации стоимости и общественного благосостояния), С. Босмана и коллег [5] (опре-

деление влияния капитала «красоты» руководителя на успешность бизнеса), М. Роу [6] (указал на взаимосвязь политики и экономики в формировании стратегий корпоративного управления, ориентированных на достижение успеха фирмами, в том числе «популистских» мотивов в корпоративном законодательстве), У. Баумоля, Р. Литан и К. Шрамма [7] (обосновали концепцию «предпринимательского капитализма», в которой одним из краеугольных камней успешности экономики в целом и отдельных фирм выступает свободное, самодостаточное предпринимательство, движущее экономику вперед), Дж. Друкера [8] (показал важность такого компонента успешности, как индустриальное доминирование, вводя понятие «индустриальный успех» для промышленных фирм), Э. Тодевой [9] (в процессе исследования трансформационных процессов бизнес-сетей в Центральной и Восточной Европе использовала понятие успешности бизнеса как характеристики его «живучести» в условиях агрессивной внешней среды), Дж. Бронштейн, К. Букафуско, Дж. Мазур [10] (рассмотрели новое измерение успешности бизнеса «анализ благополучия» как альтернативу анализу «издержки-выгоды»), С. Брауна [11] (указал на прикладное значение неудач в бизнесе как фактора последующего успеха, основанное на концепции С. Беккета).

В России исследование успешности бизнеса исследуется мало. В частности основные подходы разрабатываются в работах В. И. Бархатова и Д. А. Плетнева [12], а также И. А. Шюкюрова [13].

Описание методики

Основными показателями, характеризующими успешность предприятий среднего бизнеса, выбраны рентабельность продаж и темп прироста выручки, которые раскрывают такие аспекты успешности, как способность генерировать чистый доход и способность к росту. Выбор в качестве показателя, характеризующего способность генерировать доход, рентабельности продаж, объясняется тем фактом, что величина активов, а тем более собственного капитала, у предприятий среднего бизнеса варьируется практически независимо от действительной величины вложенного капитала или масштабов бизнеса. Очень часто бизнесмены используют несколько юридических лиц, одно из которых ведет собственно деятельность (производство), другое может заниматься

продажами (торговый дом), третье — предоставлять в аренду технику, оборудование и помещения и т. д. В таких условиях анализ средних предприятий возможен только как точек генерации дохода и может быть оценен только по выручке от реализации. Также отдельного замечания заслуживает выбор вида прибыли для знаменателя этого показателя. Чаще всего используют показатель прибыли от продаж. Однако если мы говорим об успешности бизнеса, то в первую очередь нам интересен конечный результат — чистая прибыль, то есть насколько силен эффект от всей деятельности предприятия: и основной, и финансовой, и инвестиционной. Таким образом, рентабельность продаж будет рассчитываться по формуле

$$\pi_1 = ROS = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}}. \quad (1)$$

В отношении показателя, характеризующего способность к росту, выбор не представлялся столь сложным. Традиционно рост характеризуется относительным показателем — темпом прироста, который здесь рассчитывается как изменение уровня в сравнении с прошлым периодом, соотношенное со значением уровня в прошлом периоде. Иными словами, используется цепной темп прироста:

$$\pi_2 = T_{\text{пр}} = \frac{\text{Выручка от реализации}_1 - \text{Выручка от реализации}_0}{\text{Выручка от реализации}_0}. \quad (2)$$

Эти показатели выступают мерой успешности, вместе с тем вывод об успешности того или иного предприятия нужно делать, сопоставляя фактические значения с каким-либо нормативным значением. В процессе проведения эмпирических наблюдений (в том числе специальных опросов) установить такие нормативы несложно, однако в начале такого исследования должны быть определены «базовые» нормативы. В качестве таких нормативов предлагается использовать два альтернативных подхода. Первый основан на гипотезе, что успешность бизнеса определяется путем соотношения показателей с непосредственными конкурентами или партнерами на рынке. Если бизнес более успешен, чем в среднем по сфере деятельности, то он успешен. Остается незакрытым вопрос о том, какой лучше использовать показатель в оценке среднего уровня — среднее арифметическое, моду или медиану. Самый простой

вариант — среднее арифметическое. Он хорошо известен и понятен всем исследователям. Однако он обладает чувствительностью к «выбросам» и в случае асимметричных распределений плохо характеризует центральную тенденцию. Другие показатели центральной тенденции не так хорошо известны исследователям, далеким от статистики, зато могут лучше отразить вербальную характеристику «лучше, чем в среднем». Окончательный ответ на этот вопрос может быть сделан в результате специального исследования этой проблемы.

Второй подход основывается на предположении, что бизнес, чтобы быть успешным, должен, как минимум, обеспечивать отдачу от капитала, превышающую уровень инфляции, и расти минимум на уровень инфляции в стране, чтобы рост был реальным (иначе в реальном исчислении будет спад, а не рост). Тогда норматив для обоих показателей будет равен темпу прироста уровня цен в стране, то есть уровню инфляции¹ (табл. 1).

Поскольку оба показателя используются, по сути, для измерения одного явления — успешности предприятий, — интерес представляет их «взаимодействие», то есть взаимное соотношение. Практический интерес представляет вопрос: насколько часто предприятия, успешные по одному показателю, одновременно успешны и по другому? Чтобы ответить на этот вопрос, предлагается провести визуальное сопоставление этих показателей в разрезе отраслей, рассчитать коэффициент корреляции между ними, а также установить, как часто предприятия оказываются успешными по одному или обоим показателям². Для расчета коэффициента корреляции предлагается использовать стандартную формулу

$$r = \frac{\sum (\pi_1 - \bar{\pi}_1)(\pi_2 - \bar{\pi}_2)}{\sqrt{\sum (\pi_1 - \bar{\pi}_1)^2 \sum (\pi_2 - \bar{\pi}_2)^2}}. \quad (3)$$

¹ Здесь необходимо заметить, что было бы более корректно сравнивать с уровнем инфляции рентабельность капитала, а не продаж. Однако по озвученным выше причинам, а также потому, что средняя величина капитала примерно равна среднегодовой выручке для средних предприятий (по рассмотренной в статье выборке), здесь мы будем использовать рентабельность продаж.

² В первом случае (когда предприятие признается успешным по одному показателю), мы предлагаем говорить об относительной успешности, когда же вывод об успешности делается одновременно по обоим показателям, мы предлагаем говорить о «безусловной» успешности.

Для интерпретации этих значений обычно используют t -критерий Стьюдента, расчетные значения которого сравнивают с теоретическими и делают вывод об уровне значимости, на котором можно сделать вывод о наличии связи между показателями:

$$t = \sqrt{\frac{r^2}{1-r^2}}(n-2). \quad (4)$$

$$t \leq t_{\alpha, n-2}. \quad (5)$$

Далее уровень значимости позволяет определить вероятность, с которой можно сделать вывод о наличии связи — доверительную вероятность:

$$p = 1 - \alpha. \quad (6)$$

Также представляется полезным и возможным произвести расчет интегрального показателя успешности путем приведения частных показателей в сопоставимый вид через использование логистической функции. Она позволяет «привести» исходные показатели к единой шкале, в результате показатель колеблется в диапазоне от 0 до 1:

$$\pi_i = \frac{1}{1 + \exp(-k_i)}. \quad (7)$$

Далее все частные показатели суммируются и делятся на их число, и получается интегральный показатель успешности, который интегрирует частные показатели в один, варьирующийся от 0 (абсолютно неуспешное предприятие) до 1 (абсолютно успешное предприятие). Этот подход был успешно применен для оценки уровня транзакционных издержек в [14; 15]. Если говорить о характеристике успешности сферы деятельности, то следует использовать два описанных выше показателя:

$$i = \frac{1}{2}(\pi_1 + \pi_2). \quad (8)$$

Для оценки успешности конкретных предприятий предлагается использовать три частных показателя: к двум предложенным выше следует добавить бинарную переменную, которая принимает значения 0 или 1 в зависимости от значения логического выражения «одновременно рентабельность продаж и темп прироста выручки больше среднего значения по сфере деятельности»:

$$\pi_3 = \begin{cases} 1, & \text{если одновременно } \pi_1 > \bar{\pi}_1 \text{ и } \pi_2 > \bar{\pi}_2; \\ 0, & \text{иначе.} \end{cases} \quad (9)$$

Таблица 1

Показатели успешности и их возможные нормативы

Показатель успешности	«Относительный» норматив успешности	«Абсолютный» норматив успешности
Рентабельность продаж	Среднее значение рентабельности по сфере деятельности	Уровень инфляции в стране в текущем году
Темп прироста выручки	Среднее значение темпа прироста выручки по сфере деятельности	Уровень инфляции в стране в текущем году

Тогда формула для интегрального показателя успешности предприятия будет иметь вид

$$i = \frac{1}{3}(\pi_1 + \pi_2 + \pi_3). \quad (10)$$

Для оценки влияния пола на успешность предприятий использован метод проверки гипотезы о существенности разности средних, осуществленный через расчет по формуле

$$Z = \frac{\bar{x}_w - \bar{x}_m}{\sqrt{\frac{\sigma_w^2}{n_w} + \frac{\sigma_m^2}{n_m}}}. \quad (11)$$

Далее полученное значение необходимо сравнить с теоретическим, чтобы установить соответствующий уровень значимости. Так можно сделать вывод о степени уверенности в том, что выявленное различие не случайно.

Перед началом эмпирического исследования необходимо сделать несколько вводных замечаний. Используемый источник информации о деятельности средних предприятий — государственная статистика, собранная при помощи аналитической оболочки Первого независимого рейтингового агентства (pro.fir.ru) — обладает рядом особенностей: во-первых, в нем предприятия представлены как конкретные юридические лица, без учета фактического объединения малых или даже индивидуальных предприятий в среднее; во-вторых, ряд «челябинских» предприятий могут быть зарегистрированы вне пределов Челябинской области, равно как и наоборот. Это вносит некоторые искажения в реальную картину. Однако сама методика в случае ее регулярного применения заслуживает того, чтобы быть основой для качественного и достоверного исследования, если в дальнейшем дополнить ее кейс-анализом включенных в выборку предприятий.

Общая характеристика выборки

В Челябинской области, по данным государственной статистики, в 2012 г. работали 325 средних предприятий, из них 66 не представляли данных бухгалтерской отчетности в 2011 г., в связи с чем были исключены из выборки. В отношении их нельзя было сделать вывод об успешности бизнеса по критерию роста. Также для статистической обработки необходимо было проверить данные на однородность, выявить и исключить нетипичные наблюдения (выбросы), которые не позволили бы корректно применить статистико-эконометрический инструментарий. Для этого мы построили распределения предприятий выборки по двум показателям — рентабельность продаж и темп прироста выручки. По рентабельности продаж (при среднем значении 0,026 (то есть 2,6 %) и среднеквадратическом отклонении (СКО) = 0,0768) распределение оказалось близко к нормальному, за исключением четырех наблюдений: значения существенно выходили за рамки диапазона трех сигм и были признаны «выбросами» (рис. 1). С темпом прироста продаж оказалось хуже: при среднем значении в 2,53 (253 %) СКО составило 23,47, что делало дальнейшие действия с выборкой невозможными. Выяснилось, что в выборке присутствовало одно наблюдение со сверхнормальным значением, обусловленным его индивидуальными особенностями: темп прироста продаж составлял 36 406 % — рост в 364 раза. Такая динамика явно свидетельствовала о нетипичности наблюдения. Исключив его, мы построили гистограмму распределения и обнаружили выбросы в диапазонах больше 1000 %. Таким образом, были исключены еще четыре наблюдения (рис. 2). Оставшиеся в выборке наблюдения (250) послужили базой для расчетов и последующих выводов.

Рассматриваемые предприятия среднего бизнеса представляли самые разнообразные отрасли и сферы деятельности. При проведении

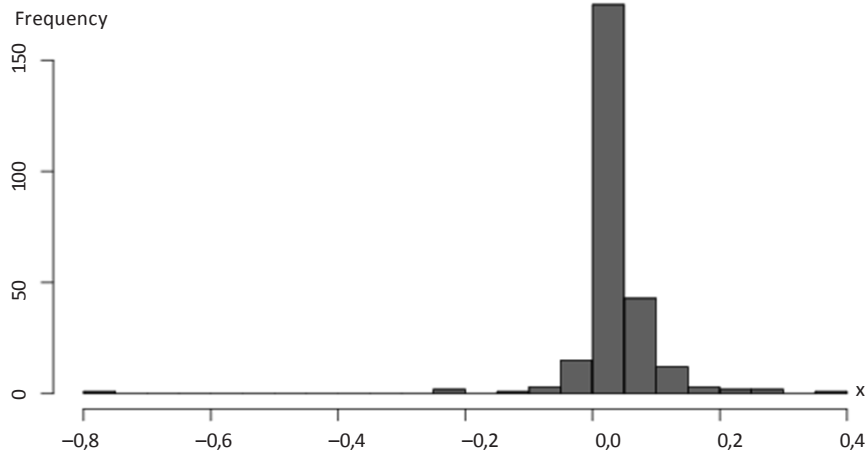


Рис. 1. Распределение исходной выборки по рентабельности продаж в 2012 году (в долях единицы). На «хвостах» распределения видны «выбросы», которые были впоследствии исключены

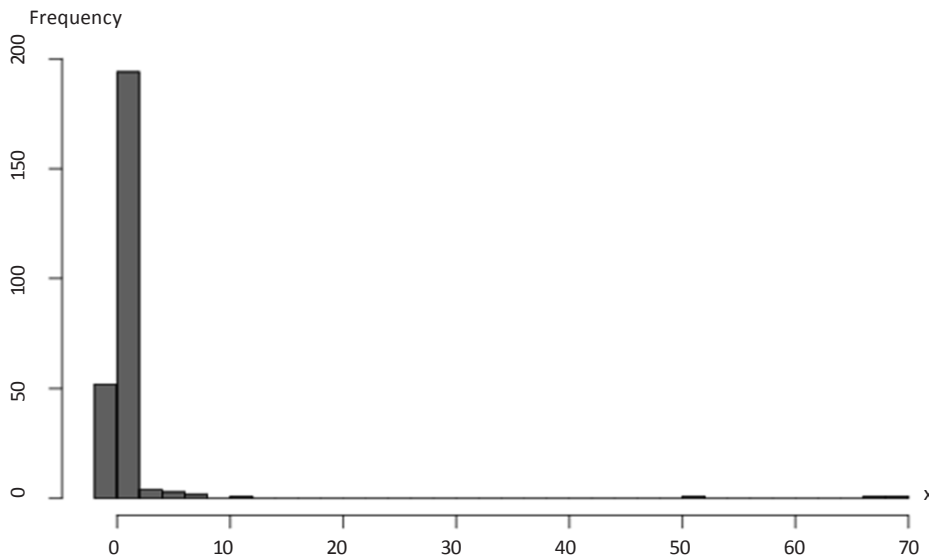


Рис. 2. Распределение исходной выборки по темпу прироста продаж в 2012 году (в долях единицы). На правом «хвосте» распределения видны «выбросы», которые были впоследствии исключены

исследования с учетом фактического распределения предприятий было принято решение о выделении «сфер деятельности», которые основываются на общероссийском классификаторе видов экономической деятельности (ОКВЭД), но не тождественны ему. Наибольшая доля приходится на «оптовую торговлю товарами промышленного назначения» (21,6 %), также значительно представлены сферы деятельности «розничная торговля потребительскими товарами» (19,6 %), «промышленное производство и машиностроение» (12,4 %), «оптовая торговля потребительскими товарами» (12,4 %) и «строительство» (9,2 %). Остальные отрасли представлены значительно слабее: от двух до четырех процентов от общего числа занимают «производство строительных материалов», «производство потребительских

товаров», «добыча, обработка и реализация полезных ископаемых», «сдача внаем недвижимости», «пищевая промышленность» и «финансовые услуги». Все остальные отрасли представлены «штучно» (рис. 3). В эту группу, обозначенную как «прочие», вошли предприятия таких сфер деятельности, как «продажа, монтаж, наладка оборудования» (3), «медицинские услуги» (3), «легкая промышленность» (3), «производство программного обеспечения» (3), «жилищно-коммунальное хозяйство» (2), «проектирование и дизайн» (2), «транспорт» (2), «сельское хозяйство» (1), «связь» (1).

Рассмотрим портрет типичного среднего предприятия Челябинской области в 2012 г. Оно имеет выручку от продаж 628,4 млн р., чистую прибыль 19,2 млн р., основные средства в объеме

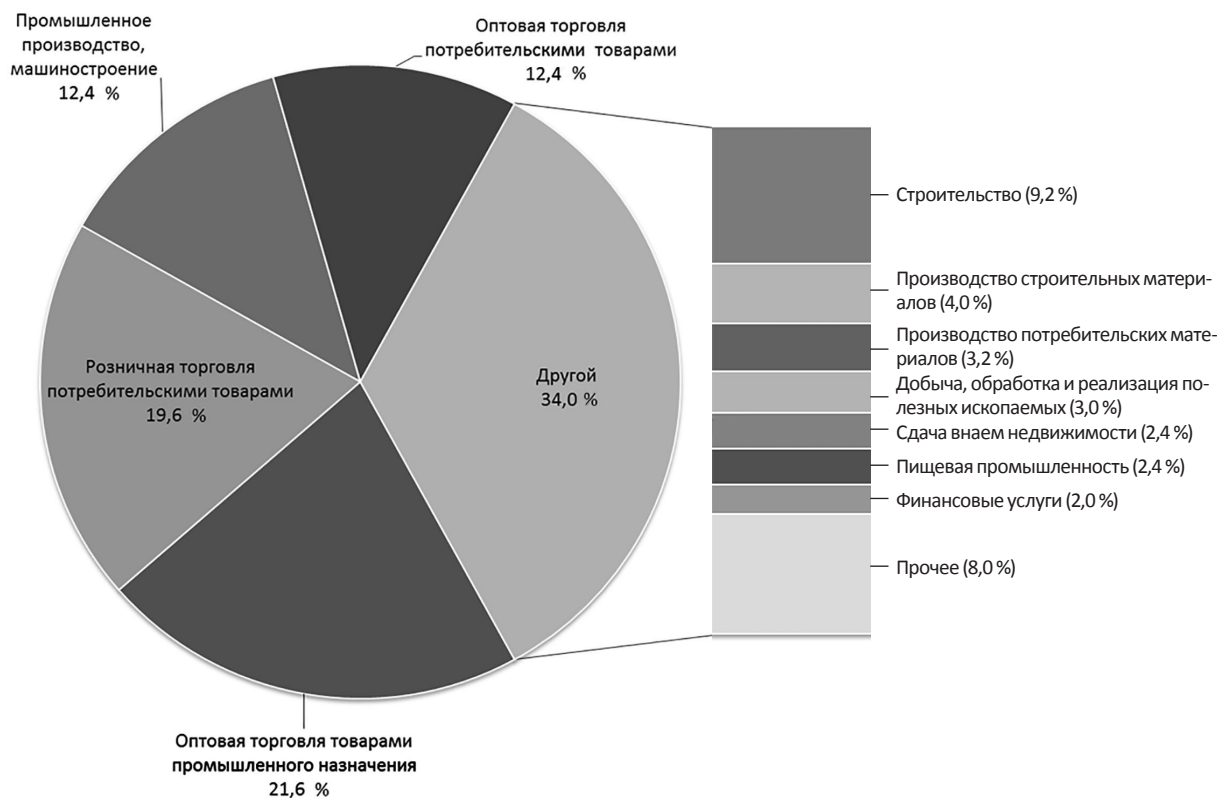


Рис. 3. Распределение средних предприятий по отраслям в 2012 году

86,8 млн р. По сравнению с прошлым годом номинальный прирост продаж составил 35,8 %, а рентабельность продаж — 3,0 %. Оборачиваемость основных средств равна 7,2 раза в год. С вероятностью в 87,6 % можно предположить, что этим предприятием руководит мужчина. Внутри выборки наблюдается существенная вариация большинства показателей. Рассмотрим их в разрезе сфер деятельности.

Успешность сфер деятельности

Наиболее многочисленная группа предприятий работает в сфере оптовой торговли товарами промышленного назначения. Средняя рентабельность продаж в ней — 1,3 %, что гораздо ниже среднего значения по всем сферам (3,0 %). Прирост продаж в этой сфере чуть больше среднего — 38,1 % против 35,8 %. Дополнительные расчеты показали, что эта сфера является самой неоднородной по показателю рентабельности продаж — коэффициент вариации составил 3,13 при среднем по всем сферам деятельности 1,60. Это говорит об очень высокой неоднородности предприятий внутри группы и необходимости дальнейшего деления на более однородные группы. Вместе с тем заслуживает внимания следую-

щий результат: только 7,8 % предприятий в этой сфере имели значения обоих показателей успешности выше среднего значения. Это означает, что в этой сфере деятельности «безусловно» успешных предприятий крайне мало. При этом по одному показателю успешны 35,3 %. Это значит, что многие предприятия в этой сфере или растут, или генерируют высокую прибыль.

Розничная торговля потребительскими товарами характеризуется более высокой рентабельностью продаж (3,2 %) и более высоким ростом (40,7 %). По обоим показателям успешности эта сфера деятельности опережает средние значения по всей области. Рентабельность внутри этой сферы имела более низкую вариацию — коэффициент вариации равен 0,85. «Безусловно» успешных предприятий — 16,3 %, относительно успешных — 42,9 %. Итого можно признать успешными 59,2 % предприятий. В этой сфере деятельности высокий рост гораздо чаще сопровождается высокой рентабельностью.

Занимающая третье место сфера деятельности — промышленное производство и машиностроение — характеризуется рентабельностью продаж 3,2 % и темпом прироста продаж 17,3 %. Второй показатель значительно (более чем в два раза) уступает среднему по всем сферам.

Рентабельность продаж имеет коэффициент вариации 1,09, что для выборки в 31 предприятие не много; 25,8 % предприятий можно назвать «безусловно» успешными, а 41,9 % — успешными относительно.

Оптовая торговля потребительскими товарами характеризуется низкой средней рентабельностью продаж (1,3 %) и низким темпом прироста продаж (17,5 %). Вариация рентабельности — 1,45; 18,5 % предприятий являются «безусловно» успешными, еще 29,6 % — успешными относительно.

Характеристика этих и других значимых сфер деятельности представлена в табл. 2, а также на рис. 4.

Видимой связи между рассчитанными показателями успешности не выявлено. У трех сфер деятельности (финансовые услуги, производство строительных материалов и сдача внаем недвижимости) тенденции обоих показателей положительны — они выше средних значений, то есть эти сферы деятельности в целом успешны. В трех сферах деятельности (строительство, производство потребительских товаров и пищевая промышленность) низкая рентабельность сопровождается высоким ростом. Остальные сферы (оптовая торговля товарами промышленного назначения, розничная торговля потребительскими товарами, промышленное производство и машиностроение, оптовая торговля потребительскими

товарами, а также добыча, обработка и реализация полезных ископаемых) характеризуются относительно низкими ростом и рентабельностью.

Наиболее «успешной» сферой деятельности по показателю рентабельности продаж может быть признана сфера «сдача внаем недвижимости», в то время как самой успешной по показателю темпа прироста выручки может быть признана сфера строительства.

Более глубоко особенности успешности отдельных сфер деятельности можно проследить на диаграммах, представленных на рис. 5 и 6. На них в координатных осях X (средняя рентабельность продаж) и Y (средний темп прироста выручки) изображены сферы деятельности, при этом размер соответствующей сферы («пузырька») соответствует на рис. 5 среднему размеру предприятия в соответствующей сфере, а на рис. 6 — числу предприятий в соответствующей сфере.

Визуальный анализ показывает, что можно определить пять кластеров: в первый войдет высокоуспешная сфера «сдача внаем недвижимости», во второй — «финансовые услуги» и «производство строительных материалов». В третий кластер попадают быстрорастущие «строительство», «пищевая промышленность» и «производство потребительских товаров». Четвертый кластер со средним ростом и низкой рентабельностью образуют «оптовая торговля товарами промышленного



Рис. 4. Вариация показателей успешности у предприятий среднего бизнеса в Челябинской области в разрезе сфер деятельности, 2012 год

Таблица 2

Общая характеристика успешности предприятий среднего бизнеса в Челябинской области по сферам деятельности в 2012 году

Сфера деятельности	Количество предприятий	Средние по сфере деятельности, тыс. р.				Доля руководителей-мужчин, %	Рентабельность продаж, %	Прирост продаж, %	Кoeffициент вариации рентабельности, %
		Основные средства	Выручка (нетто) от продаж	Чистая прибыль (убыток)	Выручка (нетто) от продаж				
Оптовая торговля товарами промышленного назначения	54	32 804	629 128	9 211	521 997	98,0	1,3	38,1	313
Розничная торговля потребительскими товарами	49	23 021	587 543	19 084	467 120	71,4	3,2	40,7	85
Промышленное производство, машиностроение	31	65 922	627 508	20 093	548 070	96,8	3,2	17,3	109
Оптовая торговля потребительскими товарами	31	13 956	640 297	9 227	580 939	87,1	1,3	17,5	145
Строительство	23	50 242	655 101	11 849	613 519	95,7	1,7	77,7	293
Производство потребительских товаров	10	73 059	606 407	35 680	514 502	80,0	6,4	29,1	118
Производство строительных материалов	8	168 192	735 416	37 505	641 583	87,5	4,9	20,0	102
Добыча, обработка и реализация полезных ископаемых	7	147 639	693 285	19 735	720 102	100,0	2,8	15,2	199
Сдача внаем недвижимости	6	1 366 628	554 390	76 832	397 325	100,0	14,0	55,8	58
Пищевая промышленность	6	46 967	666 822	21 983	465 731	100,0	3,1	71,8	147
Финансовые услуги	5	40 575	664 591	50 140	479 945	60,0	7,2	43,7	116
Прочее	20	171 777	627 525	27 830	533 671	90,0	4,3	23,7	107
Итого:	250	86 788	628 368	19 236	534 757	87,6	3,0	35,8	160

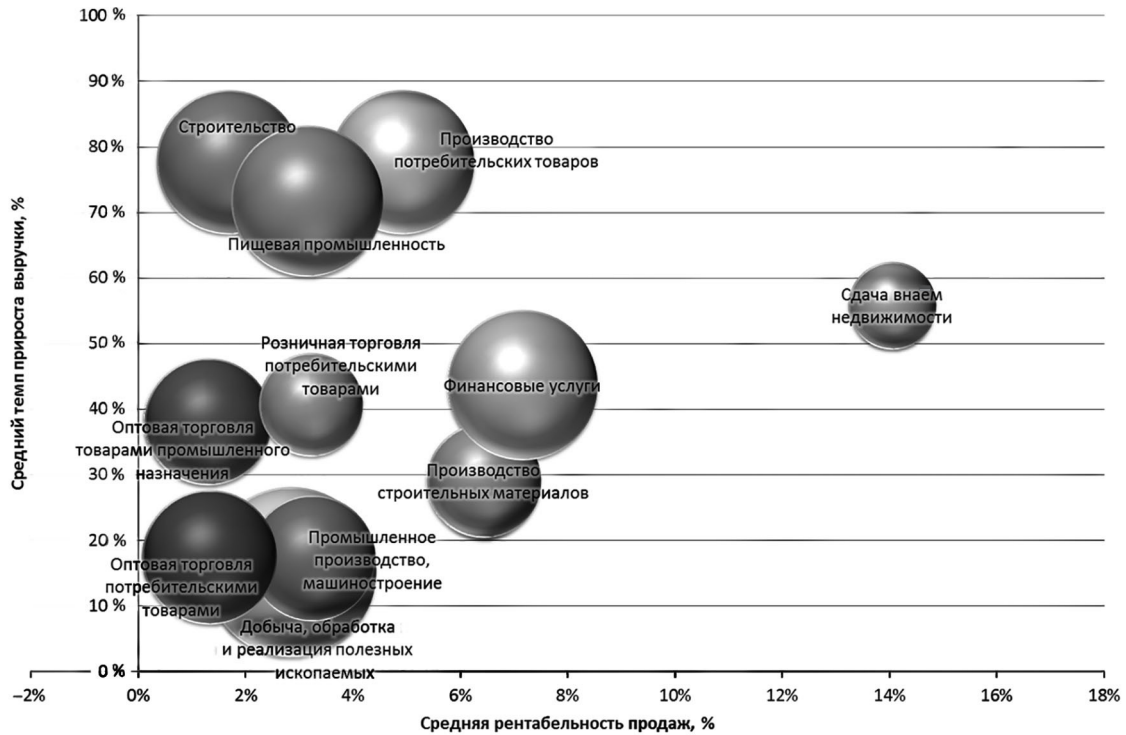


Рис. 5. Распределение показателей успешности среднего бизнеса Челябинской области в 2012 году (размер «пузырька» соответствует среднему размеру предприятия в своей сфере деятельности)

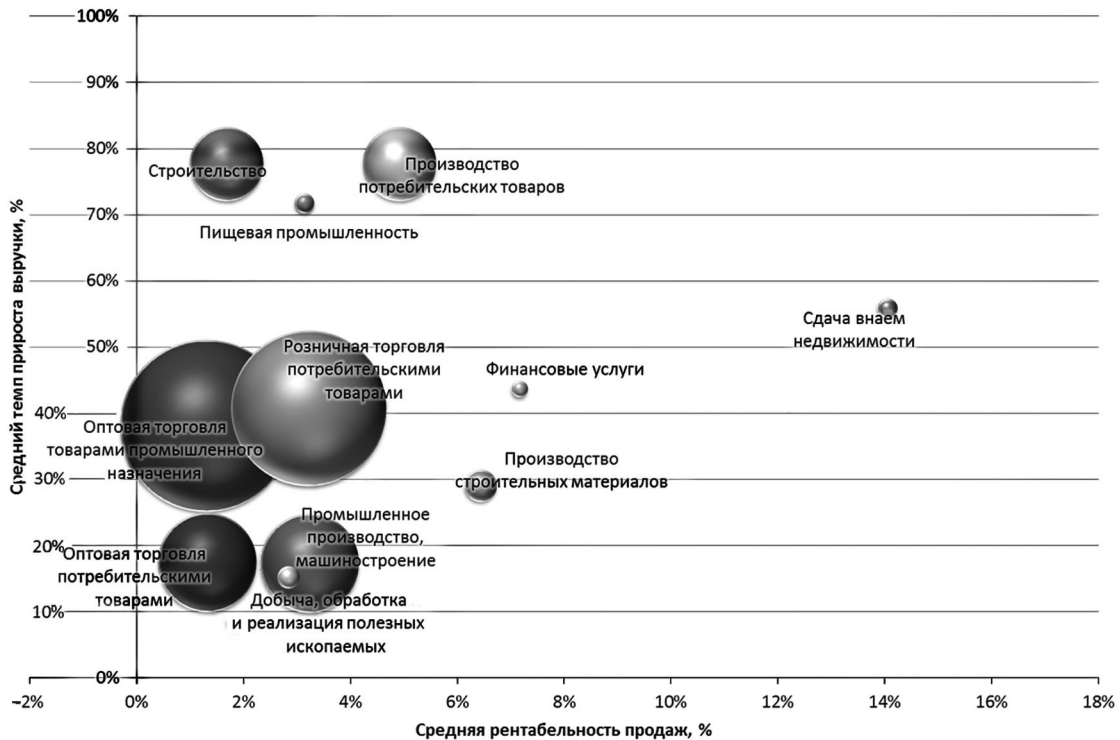


Рис. 6. Распределение показателей успешности среднего бизнеса Челябинской области в 2012 году (размер «пузырька» соответствует числу предприятий в сфере деятельности)

назначения» и «розничная торговля потребительскими товарами». Пятый кластер, включающий наименее успешные отрасли, образуется «оптовой торговлей потребительскими товарами», «про-

мышленным производством и машиностроением» и «добычей, обработкой и реализацией полезных ископаемых». Также на рис. 6 хорошо видно, что успешны, как правило, малочисленные сфе-

ры деятельности, вход на которые, скорее всего, «защищают» определенные барьеры. И наоборот, «массовые» сферы деятельности (за исключением, пожалуй, «производства потребительских товаров») гораздо менее успешны.

Взаимосвязь показателей успешности по сферам деятельности

Проанализируем взаимосвязь выбранных показателей успешности на основе данных по отраслям. На основе исходных данных по предприятиям были рассчитаны линейные коэффициенты корреляции, для них определена *e*-статистика Стьюдента, на основе чего стало возможным определение уровня значимости, на котором не отвергается гипотеза о связи этих двух показателей успешности, а также доверительной вероятности. В целом по выборке вероятность такой связи оказалась равна 58 %, что соответствует

сделанному ранее выводу о слабой связи показателей. Вместе с тем связь между ними «скорее есть, чем ее нет». Однако в отдельных сферах деятельности мы наблюдаем сильную связь: положительную в сфере розничной торговли потребительскими товарами и отрицательную в сфере производства потребительских товаров, кроме того, больше 50 % вероятность наличия положительной связи в сферах «промышленное производство и машиностроение», а также «финансовые услуги» (табл. 3). Соответствующие корреляционные поля можно увидеть на рис. 7–10.

Как видно из рис. 10, для сферы деятельности «финансовые услуги» характерен значительный разброс значений, и говорить о единой тенденции можно с большой натяжкой.

Общий вывод, который можно сделать по результату анализа взаимосвязи показателей, все же таков: выбранные показатели характеризуют альтернативные, взаимозаменяемые цели бизнеса —

Таблица 3

Результат расчета показателей успешности предприятий среднего бизнеса в Челябинской области по сферам деятельности, 2012 год

Сфера деятельности	Корреляция рентабельности продаж и темпа прироста выручки			Доля «безусловно» успешных предприятий (в сравнении со средним по группе)	Доля относительно успешных предприятий	Доля успешных предприятий (в сравнении с уровнем инфляции)
	Коэффициент корреляции	<i>t</i> -статистика коэффициента корреляции	Вероятность наличия связи, %			
Оптовая торговля товарами промышленного назначения	-0,001	0,004	0,3	7,8	35,3	0,0
Розничная торговля потребительскими товарами	0,395	2,98	99,5	16,3	42,9	8,2
Промышленное производство, машиностроение	0,156	0,86	60,6	25,8	41,9	12,9
Оптовая торговля потребительскими товарами	0,012	0,07	5,2	16,1	38,7	0,0
Строительство	-0,037	0,17	13,4	8,7	60,9	4,3
Производство строительных материалов	-0,201	0,61	44,4	20,0	30,0	20,0
Производство потребительских товаров	-0,378	1,08	67,8	12,5	50,0	12,5
Добыча, обработка и реализация полезных ископаемых	0,195	0,49	35,3	28,6	28,6	28,6
Сдача внаем недвижимости	0,154	0,35	25,4	16,7	50,0	50,0
Пищевая промышленность	-0,307	0,72	48,9	0,0	33,3	16,7
Финансовые услуги	0,408	0,89	56,2	20,0	20,0	40,0
Прочее	0,038	0,17	13,1	15,0	50,0	25,0
Итого	0,050	0,78	56,6	10,4	44,8	10,0

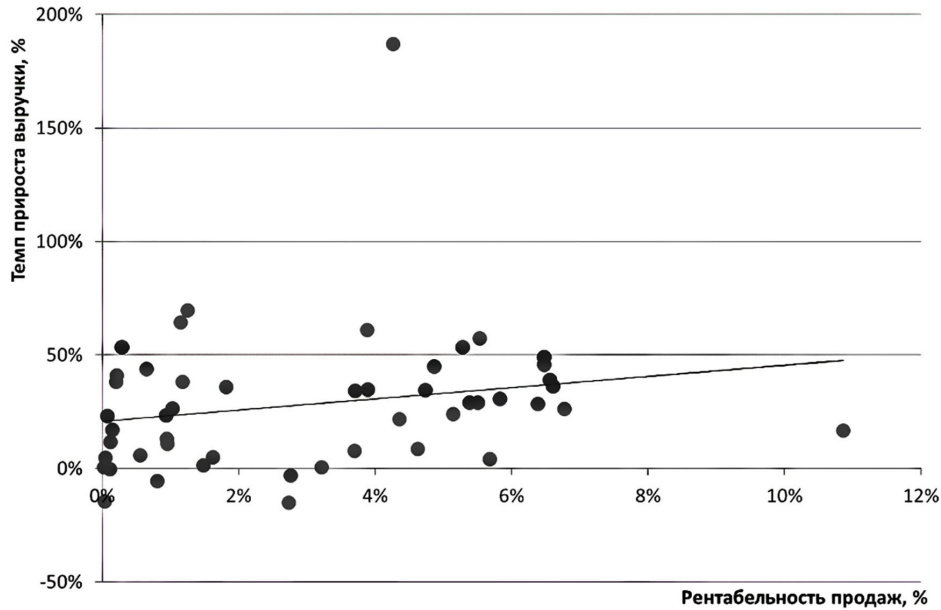


Рис. 7. Корреляционное поле показателей успешности для сферы деятельности «розничная торговля потребительскими товарами»

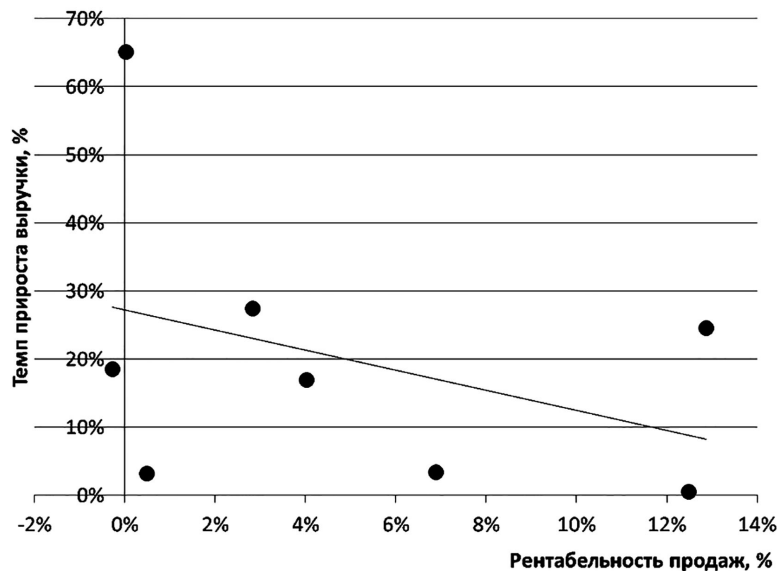


Рис. 8. Корреляционное поле показателей успешности для сферы деятельности «производство потребительских товаров»

рост и текущий доход, и поэтому достижение высоких значений обоих в одно и то же время — скорее исключение, чем правило. Вместе с тем вариация успешности среди компаний даже одной сферы высока, поэтому нет возможности наблюдать тесную отрицательную связь этих показателей.

Итоговая оценка успешности сфер деятельности в 2012 году

Рассмотрим подробнее «безусловную» и относительную успешности в разрезе отраслей. По критерию «безусловной» успешности наиболее

успешными можно признать сферы деятельности «добыча, обработка и реализация полезных ископаемых» (28,6 % «безусловно» успешных предприятий), «промышленное производство и машиностроение» (в ней доля «безусловно» успешных составила 25,8 %) и «производство строительных материалов» («безусловно» успешных ровно четверть). Наименее массово представлены среди «безусловно» успешных сферы деятельности «пищевая промышленность» (0 %), «оптовая торговля товарами промышленного назначения» (7,8 %) и «строительство» (8,7 %). Это означает, что в данных сферах добиться успеха по обоим

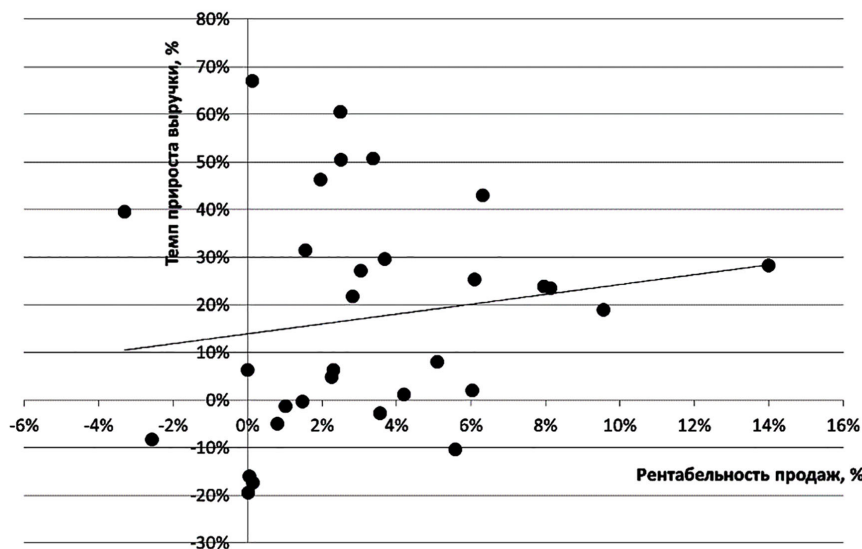


Рис. 9. Корреляционное поле показателей успешности для сферы деятельности «промышленное производство и машиностроение»

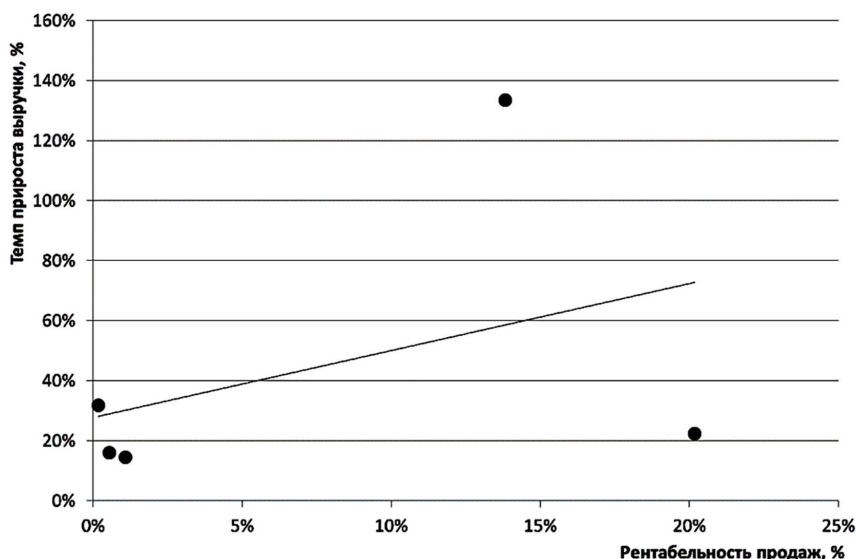


Рис. 10. Корреляционное поле показателей успешности для сферы деятельности «финансовые услуги»

показателям одновременно в 2012 г. было проблематично. Большинство руководителей делали выбор, и этот выбор был в пользу роста в ущерб текущему доходу.

Однако то же строительство (60,9 %) вместе со сдачей внаем недвижимости и производством потребительских товаров (по 50 %) оказываются лидерами по доле относительно успешных предприятий. Явных аутсайдеров в этой «номинации» нет.

Проведем расчет интегрального показателя успешности сфер деятельности по формуле (8). Порядок и результаты расчета представлены в табл. 4.

В итоге самыми успешными в 2012 г. могут быть признаны сферы деятельности «строительство», «пищевая промышленность» и «сдача внаем недвижимости» (рис. 11). Этого им удалось достичь в первую очередь за счет впечатляющих темпов роста, а «сдача внаем недвижимости» — еще и за счет высокой рентабельности продаж. Наименее успешные сферы деятельности («добыча, обработка и реализация полезных ископаемых», «оптовая торговля потребительскими товарами» и «промышленное производство и машиностроение»), судя по озвученным выше результатам (например по доле «безусловно» успешных

Таблица 4

**Расчет интегрального показателя успешности предприятий среднего бизнеса
Челябинской области**

Сфера деятельности	Рентабельность продаж, %	Прирост продаж, %	π_1	π_1	i
Оптовая торговля товарами промышленного назначения	1,3	38,1	0,503	0,594	0,549
Розничная торговля потребительскими товарами	3,2	40,7	0,508	0,600	0,554
Промышленное производство, машиностроение	3,2	17,3	0,508	0,543	0,526
Оптовая торговля потребительскими товарами	1,3	17,5	0,503	0,544	0,523
Строительство	1,7	77,7	0,504	0,685	0,595
Производство потребительских товаров	6,4	29,1	0,516	0,572	0,544
Производство строительных материалов	4,9	20,0	0,512	0,550	0,531
Добыча, обработка и реализация полезных ископаемых	2,8	15,2	0,507	0,538	0,523
Сдача внаем недвижимости	14,0	55,8	0,535	0,636	0,586
Пищевая промышленность	3,1	71,8	0,508	0,672	0,590
Финансовые услуги	7,2	43,7	0,518	0,607	0,563

предприятий), напротив, были в числе лидеров. Возникающее противоречие результатов расчетов может быть объяснено тем, что в этих сферах успех более стабилен, но менее значителен в абсолютном выражении. Этот феномен требует более детального изучения, в том числе за счет привлечения данных за другие периоды и по другим российским регионам.

**Введение в анализ факторов успешности:
пол директора и успех бизнеса**

Следующая задача, решение которой в рамках исследования проблемы успешности среднего бизнеса Челябинской области представляется интересным, — это вопрос о влиянии пола директора на успешность бизнеса. Всего в рассмотренной выборке женщины руководят 26 предприятиями,

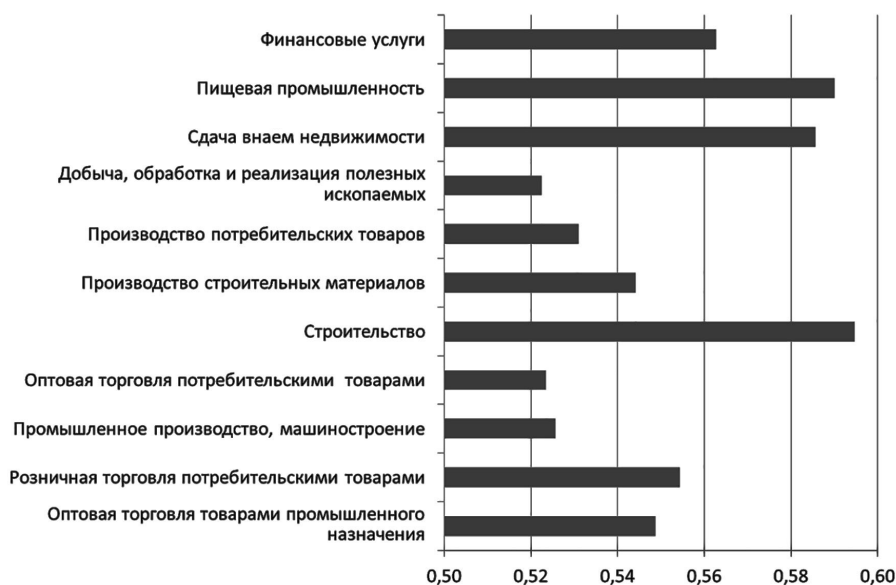


Рис. 11. Значение интегрального показателя успешности предприятий среднего бизнеса для различных сфер деятельности

что составляет примерно 5,2 % от общего числа. В табл. 2 можно увидеть распределение доли мужчин-руководителей по сферам деятельности. Более 95 % предприятий руководят мужчины в следующих сферах деятельности: «оптовая торговля товарами промышленного назначения» (98 %), «промышленное производство и машиностроение» (96,8 %), «строительство», «добыча, обработка и реализация полезных ископаемых», «сдача внаем недвижимости» и «пищевая промышленность» (по 100 %). От 80 до 95% предприятиями руководят мужчины в сферах деятельности «оптовая торговля потребительскими товарами» (87,1 %), «производство строительных материалов» (80,0 %) и «производство потребительских товаров» (87,5 %). Наименьшие доли руководителей-мужчин наблюдаются в сфере «розничная торговля потребительскими товарами» (71,4 %) и «финансовые услуги» (60 %). В целом распределение руководителей по полу поддается разумному объяснению и укладывается в общественные стереотипы. Однако существует ли связь пола директора и успешности бизнеса? Для ответа на этот вопрос были рассчитаны средние значения показателей успешности для «мужских» и «женских» предприятий, а затем при помощи проверки гипотезы о существенности разницы средних определена значимость различия.

Для показателя рентабельности результаты получились следующие: среднее для мужчин — 2,9 % (ниже среднего по всем), для женщин — 4,1 %. Фактическое значение Z , рассчитанное по формуле (11), будет равно 1,385. Ему соответствует уровень значимости в 8,3 %. Таким образом, с вероятностью в 91,7 % можно утверждать, что более высокая рентабельность предприятий, возглавляемых женщинами, не случайна.

Для показателя темпа прироста выручки результаты также оказались неутешительными для руководителей-мужчин: средний темп прироста по ним составил 35,5 %, в то время как у женщин он также выше — 38,8 %. По этой же формуле проведем расчет и получим, что $Z = 0,34$, а соответствующая вероятность неслучайности различий в средних составляет 63 %. Как бы то ни было, вероятность того, что женщины справляются с работой директора предприятия среднего бизнеса в Челябинской области лучше мужчин, довольно-таки высока (рис. 12).

Однако составлять практические рекомендации типа «чтобы повысить успешность бизнеса, нужно нанять директора-женщину», преждев-

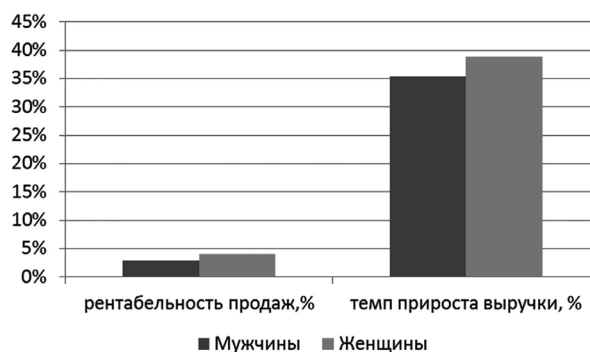


Рис. 12. Соотношение показателей успешности фирм, руководимых мужчинами и женщинами

ременно. Дело в том, что вполне может оказаться, что эти различия вызваны тем, что женщины нанимаются на более успешные предприятия, а в кризисных ситуациях бразды правления чаще отдаются мужчинам. Кроме того, учитывая различную долю женщин-руководителей в разных отраслях, необходимо посмотреть, не оказалось ли так, что сами отрасли, в которых женщин-руководителей больше, более прибыльные и быстрорастущие. Тогда может получиться так, что «место красит» представительниц прекрасного пола. Вместе с тем полученный результат может означать, что чрезвычайно важно более внимательно заняться исследованием этой проблемы в дальнейшем.

Выводы и будущие исследования

Проведенное исследование, на наш взгляд, решило две задачи: во-первых, разработанный инструментарий и проведенные расчеты имеют самостоятельную научную ценность и могут использоваться при разработке экономической политики и в дальнейших исследованиях. Во-вторых, оно позволило наметить важные направления дальнейшей работы. Для будущих исследований проблемы среднего бизнеса Челябинской области особого интереса заслуживают следующие направления:

1. Отдельного внимания и рассмотрения заслуживает вопрос о возможности и ограничениях использования рентабельности продаж в качестве показателя успешности среднего бизнеса. Необходимо более внимательно соотнести его значения в другими показателями доходности бизнеса, оценить их распределение и адекватность действительным характеристикам бизнеса (в том числе на более длинных временных промежутках).

2. Отдельно должен быть исследован вопрос о том, какие нормативы лучше использовать для того, чтобы делать вывод об успешности того или иного бизнеса, в том числе какие показатели рассматривать для усреднения.

3. Остается открытым вопрос о критерии отнесения предприятий среднего бизнеса к успешным: должно ли это быть определенное значение интегрального показателя или же необходимо определять комбинации исходных показателей. Также необходимо ответить на вопрос, следует ли учитывать специфику сферы деятельности при решении этой задачи.

4. Расчет интегрального показателя для сфер деятельности должен быть дополнен расчетом этого же показателя для отдельных предприятий с использованием формулы (10).

5. Исследование успешности предприятий среднего бизнеса должно быть подкреплено анализом того, как себя «чувствовали» предприятия,

признанные успешными (или более успешными) в прошлом году. Это разновидность ретроспективного прогнозирования; при помощи такого приема можно определить, является ли вывод об успешности того или иного предприятия устойчивым во времени.

6. Есть определенный научный потенциал у разработки инструментария дальнейшего анализа успешности среднего бизнеса с использованием нормативов и в вербальных шкалах «успешное», «не вполне успешное», «неуспешное», а также «перспективное» и «доходное».

Проведенное исследование может быть дополнено подобным, выполненным по другим субъектам РФ, а также по малому бизнесу. Кроме того, важным направлением является оценка динамики успешности среднего бизнеса, «выживаемости» компаний на длинных временных промежутках, оценки «рецептов» такого выживания.

Список литературы

1. Romar, E. J. Strategic Intent, Confucian Harmony and Firm Success / E. J. Romar // *Acta Polytechnica Hungarica*. 2009. Vol. 6, № 3. 2009. P. 57–67.
2. Sieger, Ph. Long-term Success of Family Firms: Investigating Specific Aspects of Firm-level Entrepreneurship and Individual-level Antecedents / Ph. Sieger. St. Gallen, 2011.
3. Lafontaine, F. Serial Entrepreneurship: Learning by Doing? / F. Lafontaine, Sh. Kathryn // *NBER Working Paper*. 2014. № 20312.
4. Jensen, M. C. Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function / M. C. Jensen // *J. of Applied Corporate Finance*. 2001. Vol. 7, № 3. P. 8–21.
5. Pfann, G. A. Business success and businesses beauty capital / G. A. Pfann [et al.] // *Econ. Letters*. 2006. Vol. 93, № 3. Dec. P. 201–207.
6. Roe, M. J. Political Determinants of Corporate Governance Political Context, Corporate Impact / M. J. Roe // *Clarendon Lectures in Management Studies*. Oxford : Oxford Univ. Press, 2006. 244 p.
7. Baumol, W. J. Good capitalism, bad capitalism, and the economics of growth and prosperity / W. J. Baumol, R. E. Litan, C. J. Schramm // Yale University Press. New Haven ; L., 2007. 334 p.
8. Drucker, J. Regional Dominance and Industrial Success: A Productivity-Based Analysis / J. Drucker. Chapel Hill, 2007.
9. Todeva, E. East European business networks: a review of dependencies and strategies and their influence on company success / E. Todeva // *Research papers in international business*. 1998. P. 12–98.
10. Bronsteen, J. Well-Being Analysis vs. Cost-Benefit Analysis / J. Bronsteen, Ch. J. Buccafusco, J. S. Masur // *Duke Law J*. 2012. 20 Jan. P. 2005–2013.
11. Brown, S. Fail better! Samuel Beckett's secrets of business and branding success / S. Brown // *Business Horizons*. 2006. Vol. 49, Iss. 2. March — Apr. P. 161–169.
12. Impact of the Transaction Costs Level on the Sustainable Growth of Russian Metallurgical Corporations // *Innovation Management and Company Sustainability IMACS 2014 : Proceedings of the 2nd International Conference, Prague, 26–27 May, 2014*. Prague : Vysoká škola ekonomická v Praze, 2014. P. 384–393.
13. Плетнев, Д. А. Взаимосвязь распределения добавленной стоимости в российских корпорациях и уровня транзакционных издержек в них / Д. А. Плетнев // *Институциональная трансформация экономики: условия инновационного развития : сб. ст. по материалам III Междунар. науч. конф., г. Новосибирск, 24–26 окт. 2013 г.* Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2013. С. 389–391.

Сведения об авторах

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

Николаева Екатерина Владимировна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. nikolaeva@csu.ru

*Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 21 (350).
Economy. Issue 47. P. 128–144.*

MIDDLE BUSINESS SUCCESS IN CHELYABINSK REGION: KEY AREAS ANALYSIS

D. A. Pletnev

Candidate of economic Sciences, docent of the Department of Economics of industry, business and administration of the Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. pletnev@csu.ru

E. V. Nikolaeva

Candidate of economic Sciences, docent of the Department of Economics of industry, business and administration of the Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. nikolaeva@csu.ru

The purpose of this paper is to develop methodological approaches and evaluating them on the basis of successful medium-sized businesses of the Chelyabinsk region in the context of key areas in 2012. The study used data from the financial statements of enterprises, providing a first independent rating agency (fira.ru). The essential differences in the proportion of successful enterprises and factors of success in the spheres of activity. There was a relationship between various indicators of success — profitability and sales growth rate of earnings. The result can be used as the leaders of midsize businesses in Russia and state authorities for the development of economic policy.

Keywords: *medium business, business success, success rates.*

References

1. Romar, E. J. Strategic Intent, Confucian Harmony and Firm Success / E. J. Romar // *Acta Polytechnica Hungarica*. 2009. Vol. 6, № 3. 2009. R. 57–67.
2. Sieger, Ph. Long-term Success of Family Firms: Investigating Specific Aspects of Firm-level Entrepreneurship and Individual-level Antecedents / Ph. Sieger. St. Gallen, 2011.
3. Lafontaine, F. Serial Entrepreneurship: Learning by Doing? / F. Lafontaine, Sh. Kathryn // NBER Working Paper. 2014. № 20312.
4. Jensen, M. C. Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function / M. S. Jensen // *J. of Applied Corporate Finance*. 2001. Vol. 7, № 3. R. 8–21.
5. Pfann, G. A. Business success and businesses beauty capital / G. A. Pfann [et al.] // *Econ. Letters*. 2006. Vol. 93, № 3. Dec. R. 201–207.
6. Roe, M. J. Political Determinants of Corporate Governance Political Context, Corporate Impact / M. J. Roe // *Clarendon Lectures in Management Studies*. Oxford : Oxford Univ. Press, 2006. 244 p.
7. Baumol, W. J. Good capitalism, bad capitalism, and the economics of growth and prosperity / W. J. Baumol, R. E. Litan, C. J. Schramm // Yale University Press. New Haven ; L., 2007. 334 p.
8. Drucker, J. Regional Dominance and Industrial Success: A Productivity-Based Analysis / J. Drucker. Chapel Hill, 2007.
9. Todeva, E. East European business networks: a review of dependencies and strategies and their influence on company success / E. Todeva // *Research papers in international business*. 1998. P. 12–98.

10. Bronsteen, J. Well-Being Analysis vs. Cost-Benefit Analysis / J. Bronsteen, Ch. J. Buccafusco, J. S. Masur // *Duke Law J.* 2012. 20 Jan. P. 2005–2013.
11. Brown, S. Fail better! Samuel Beckett's secrets of business and branding success / S. Brown // *Business Horizons.* 2006. Vol. 49, Iss. 2. March — Apr. P. 161–169.
12. Impact of the Transaction Costs Level on the Sustainable Growth of Russian Metallurgical Corporations // *Innovation Management and Company Sustainability IMACS 2014 : Proceedings of the 2nd International Conference, Prague, 26–27 May, 2014.* Prague : Vysoká škola ekonomická v Praze, 2014. R. 384–393.
13. Pletnev, D. A. Vzaimosvyaz' raspredeleniya dobavlennoy stoimosti v rossiyskikh korporaciyah i urovnya transakcionnyh izderzhok v nih / D. A. Pletnev // *Institucional'naya transformaciya ekonomiki: usloviya innovatsionnogo razvitiya : sb. st. po materialam III Mezhdunar. nauch. konf., g. Novosibirsk, 24–26 okt. 2013 g.* Novosibirsk : Izd-vo NGTU, 2013. S. 389–391.

УДК 330.322.01

ББК 65

СОВРЕМЕННАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ю. С. Попова

Костанайский филиал ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Костанай, Казахстан

Г. Н. Пряхин

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Представлены взгляды разных авторов на классификацию некоммерческих организаций. Обобщен полученный опыт, предложена современная классификация некоммерческих организаций с добавлением совершенно новых классификационных признаков. Классификация некоммерческих организаций по различным признакам позволяет глубже раскрыть содержание, назначение и роль, выявить приоритеты деятельности государства, бизнес-сообщества, граждан по поддержке и повышению эффективности деятельности некоммерческих организаций, найти решения проблем стабилизации и устойчивого развития сообщества в целом. Уточнено понятие о бескорыстии деятельности некоммерческих организаций, теоретически выведены из состава некоммерческих организаций те организации, которые по форме являются некоммерческими, но по сути преследуют некоторую собственную выгоду.

Ключевые слова: *некоммерческие организации, истинная некоммерческая организация, неистинная некоммерческая организация, классификация, классификационный признак, «третий сектор».*

Несмотря на множество классификаций некоммерческих организаций, рассмотренных в литературе разными авторами, по нашему мнению, ни один автор не представляет классификацию, которая полностью определяла бы сущность некоммерческих организаций. Таким образом, вопрос классификации некоммерческих организаций является актуальным и необходимым в наших исследованиях.

О. А. Вавилова представляет классификацию некоммерческих организаций только по одному классификационному признаку — форма некоммерческой организации: учреждения, потребительские кооперативы, автономная некоммерческая организация, благотворительные и иные фонды, некоммерческие партнерства, общины, общественные и религиозные организации (объединения) [1. С. 12].

По нашему мнению, классификация некоммерческих организаций, которую предлагает О. А. Вавилова, очень узка.

Предлагаемая классификация не является авторской, так как составлена на основе Федерального закона «О некоммерческих организациях» [10].

И. В. Трунин отмечает лишь некоторые из классификаций, принимая во внимание, что это лишь

незначительная часть возможных подходов: по целям деятельности; по степени присутствия государства в некоммерческой организации; по участию в производственном процессе (ведут собственное производство или нет); по отношению к рынку (имеют рыночный или нерыночный характер); по характеру привлечения служащих (волонтеры или нет); по юридическому статусу (международные, национальные, местные); по источникам финансирования; по режиму налогообложения [11].

И. В. Туринин в своей классификации некоммерческих организаций отмечает двойственный характер их классификации по целям деятельности. В классификации отсутствует упоминание об основной цели деятельности некоммерческих организаций. В соответствии с Федеральным законом «О некоммерческих организациях» некоммерческой организацией является организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками [10]. И. В. Туринин не раскрывает классификацию некоммерческих организаций по видам и по формам.

Л. Р. Ларина предлагает авторскую классификацию некоммерческих организаций, которая

выглядит следующим образом: некоммерческие организации, занимающиеся проведением научных исследований, образованием; обеспечением аналитической информацией, консультированием; социальной работой и воспитанием; издательской, рекламной и информационной работой; общественно-политической работой, содействием развитию местного самоуправления; повышением культуры граждан; организацией досуга; правовой и юридической помощью; благотворительной и гуманитарной помощью; работой с молодежью; помощью в лечении и реабилитации больных; содействием развитию предпринимательства; защитой прав граждан; выдачей сертификатов и проведением экспертизы; охраной природы; помощью людям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации; содействием развитию гражданского общества; кроме того, религиозные объединения и ассоциации [5. С. 34].

По мнению Л. Р. Лариной, применяя данную классификацию некоммерческих организаций в обществе, можно увидеть резкое отличие в структуре источников финансирования некоммерческой организации в зависимости от функционального назначения организации. Так, например, основными финансовыми ресурсами некоммерческих организаций, работающих в области повышения культуры граждан, выступают бюджетные ассигнования и собственные средства. А для некоммерческих организаций, занимающихся благотворительной и гуманитарной помощью, основным источником выступают целевые средства.

Кроме того, автор считает необходимым законодательно определить следующие организационно-правовые формы некоммерческих организаций: политические партии, общественные объединения, государственные компании и корпорации, ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств, ассоциации экономического развития, садоводческие, огороднические, дачные и иные товарищества, советы муниципальных образований, товарищества собственников жилья, религиозные организации и объединения, нотариальные палаты, государственные, муниципальные, частные учреждения, благотворительные и иные фонды, социально-ориентированные некоммерческие партнерства.

По нашему мнению, данная авторская классификация позволит подробнее исследовать некоммерческие организации и обозначить социально-ориентированные некоммерческие организации,

к которым относятся социальные, благотворительные и иные фонды, религиозные организации и социально-ориентированные некоммерческие партнерства.

На основе анализа автор предлагает классифицировать некоммерческие организации, исходя из основного источника их финансирования [5. С. 34].

В. И. Пилипенко предлагает классификацию некоммерческих организаций, которая включает в себя следующие классификационные признаки: организационно-правовая форма, экономический способ объединения учредителей, виды экономической деятельности, цель деятельности, источники финансирования, экономический характер деятельности [6. С. 37].

По нашему мнению, В. И. Пилипенко некорректно формулирует некоторые виды некоммерческих организаций. Мы считаем, что некоммерческие организации должны вести предпринимательскую деятельность и получать доход только для достижения уставной цели. В некоммерческих организациях должен присутствовать в большей степени не экономический, а социальный характер деятельности, что в классификации Пилипенко не отражено.

В статье Е. В. Шаклеина существенное внимание уделяется классификациям некоммерческих организаций по различным основаниям, проводимым различными исследователями [9. С. 61]. Классификация Е. В. Шаклеина построена в основном на основе правового положения. Раскрыты виды некоммерческих организаций, регламентированные Гражданским кодексом РФ, Федеральным законом «О некоммерческих организациях».

Н. Н. Ибрисов предлагает классификацию по следующим признакам: в зависимости от наличия или отсутствия членов; по форме собственности; в зависимости от круга лиц, получающих выгоду от деятельности организации; по целям деятельности; по организационно-правовым формам [3. С. 9].

По нашему мнению, Н. Н. Ибрисов не отражает особых, отличительных признаков некоммерческих организаций. Мы считаем, что некоммерческие организации взаимной пользы не могут быть «истинно» некоммерческими, так как существуют только для удовлетворения личных потребностей, а значит, преследуют определенную корысть. Также, по нашему мнению, спутаны цели деятельности и виды деятельности.

Целесообразно было бы заменить классификационный признак по целям деятельности на признак по видам деятельности.

Классификация некоммерческих организаций, предлагаемая М. В. Князевой, достаточно обширна, характеризует некоммерческие организации с разных сторон. Автор предлагает следующие признаки: целевая аудитория; способ управления; форма собственности; источники и формы финансирования; масштаб деятельности и др. [4. С. 59].

Следует отметить, что в сравнении с рассмотренными авторами М. В. Князева — единственный автор, который выделяет признак некоммерческих организаций по характеру услуг. Услуги некоммерческих организаций делятся на социальные, благотворительные, образовательные, научные, здравоохранительные, экологические, культурные, информационно-консультационные.

Классификация некоммерческих организаций И. Г. Сакович и Г. А. Сакович представлена следующими классификационными признаками [4. С. 59]: цель создания; движение инициативы; принадлежность к государственным органам и органам местного самоуправления; территориальный признак (масштаб деятельности).

Таким образом, можно отметить, что И. Г. Сакович и Г. А. Сакович предлагают классификацию некоммерческих организаций, которая кардинально отличается от классификаций, рассмотренных выше. Мы можем считать данную классификацию действительно авторской, в которой рассмотрены отличительные признаки некоммерческих организаций.

Н. В. Жовнир систематизировала некоммерческие организации на основании общих признаков. В своей авторской классификации некоммерческих организаций она выделяет следующие признаки: форма, возможность членства, добровольность участия, степень участия государства, принцип объединения, содержание деятельности, продукт, компетенция [2. С. 167].

Н. В. Семенова представляет свою классификацию некоммерческих организаций, в которой представлены следующие классификационные признаки: цель создания, органы контроля за деятельностью, инициатор создания, наличие членства в организации, права на имущество, целевая аудитория, виды производимых благ [7. С. 29].

Все авторы, предлагающие разные классификации некоммерческих организаций, были нами обобщены. Выявлены общие и различающиеся классификационные признаки.

В таблице представлены авторы с наиболее часто встречающимися классификационными признаками.

Таким образом, можно сделать вывод, что в рассмотренных классификациях мы не обнаружили многих аспектов (признаков), по которым целесообразно классифицировать некоммерческие организации. В связи с этим актуально было бы обобщить опыт, приобретенный у исследуемых авторов, и добавить в классификацию свои авторские классификационные признаки.

Таким образом, в результате формирования нами классификации некоммерческих организаций были взяты за основу классификации таких авторов, как В. И. Пилипенко, Н. В. Семенова,

Классификационные признаки, наиболее часто встречающиеся у исследуемых авторов

Автор	Классификационный признак								
	Организационно-правовая форма	Вид деятельности	Источники финансирования	Цель деятельности	Признак участия	Форма собственности	Масштаб деятельности	Характер услуг	Другое
О. А. Вавилова	+								
Л. Р. Ларина	+	+	+						
В. И. Пилипенко	+	+	+	+	+	+			+
И. В. Трунин			+	+			+		+
Е. В. Шаклеина	+				+				+
Н. Н. Ибрисов				+	+	+			+
М. В. Князева		+	+			+	+	+	
И. Г. Сакович, Г. А. Сакович				+			+		+
Н. В. Жовнир	+	+			+		+		+
Н. В. Семенова		+		+	+				

Е. В. Шаклеина, Н. В. Жовнир. Дополненная классификация некоммерческих организаций представлена ниже.

1. Классификация по признакам:

1. По организационно-правовой форме: учреждения, фонды, общественные объединения, организации и движения, религиозные организации, потребительские кооперативы, некоммерческие партнерства, профессиональные союзы и ассоциации, автономные некоммерческие организации, коллегии адвокатов, торгово-промышленные палаты, товарищества собственников жилья, государственные корпорации, фонды и др.

2. По форме собственности: государственные, муниципальные, частные, общественные, смешанные.

3. По масштабу деятельности: региональные, национальные и международные.

4. По степени участия государства: негосударственные, созданные при участии государства.

5. По возможности членства: некоммерческие организации, имеющие членство (ассоциации, союзы, общественные и религиозные организации, некоммерческие партнерства, товарищества собственников жилья); некоммерческие организации, не имеющие членства (фонды, учреждения).

6. По правам на имущество: некоммерческие организации, учредители и члены которых имеют право на использование общего имущества (некоммерческие партнерства, товарищества собственников жилья, садоводческие некоммерческие объединения); некоммерческие организации, учредители, участники, члены которых не имеют прав на имущество (общественные объединения).

7. По специфике учредительных документов: некоммерческие организации с уставом; некоммерческие организации с уставом и учредительным договором; некоммерческие организации с уставом, а также, по решению учредителей (участников), учредительным договором; некоммерческие организации, не имеющие учредительных документов.

8. По сферам деятельности некоммерческих организаций (социальная работа, обеспечение; образование, наука и научное обслуживание; защита прав (политических, экономических, социальных); досуг, туризм, спорт; благотворительность; культура и искусство; здравоохранение, медицина; информационная сфера, средства массовой информации, реклама; охрана окружающей среды, защита животных; управление; экономика

(промышленность, сельское хозяйство, торговля); жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание населения; другое).

9. По видам деятельности некоммерческих организаций (образовательные услуги, просветительная деятельность; социальная работа, социальная защита; услуги по обеспечению досуга, оздоровительные услуги; юридические услуги, правовая помощь, консультирование; информационные услуги, рекламные услуги; проведение исследований, экспертиз, аналитика; полиграфические и издательские услуги; организация и проведение выставок, концертов; социальная реабилитация, помощь в социальной адаптации; материальная помощь, помощь оборудованием; финансовая помощь; подготовка кадров, обучение, повышение квалификации; психологические услуги, консультирование; другое).

10. По объектам деятельности некоммерческих организаций (молодежь; преподаватели и ученики, учебные заведения; социально уязвимые категории населения; семья, дети и родители; взрослые и дети инвалиды; представители отдельных групп населения; дети, дети сироты; политические институты; активная общественность; предприниматели и экономические институты; представители силовых структур; волонтеры, социальные работники; люди в трудной жизненной ситуации; окружающая среда; группы риска (алкоголики, наркоманы и др.); другое).

11. По источникам доходов некоммерческих организаций (членские, вступительные, добровольные взносы и пожертвования, безвозмездные поступления от вышестоящей организации, учредителей; поступления из бюджета и государственных внебюджетных фондов; выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг; поступления от международных и зарубежных организаций; поступления от коммерческих организаций; доходы от долевого участия в деятельности других организаций; доходы от сдачи основных средств в аренду; проценты по вкладам; дивиденды и проценты по ценным бумагам; кредиты, займы; прочие поступления).

12. По расходам некоммерческих организаций (текущие расходы; погашение задолженности по основной сумме долга и процентам по кредитам и займам; инвестиции, направленные на приобретение основных средств и нематериальных активов; расходы на строительство и модернизацию зданий и сооружений; авансы поставщикам и заказчикам; прочие расходы).

13. По опыту использования каналов информации (публикации в местных печатных средствах массовой информации; распространение информации среди друзей, знакомых; сюжеты на местных радио и телевидении; распространение информации через волонтеров; листовки, плакаты, объявления в общественных местах; информационные мероприятия (собрания); привлечение известных и популярных персон; ролики социальной рекламы; рекламные щиты; другое).

14. По форме взаимодействия некоммерческих организаций друг с другом (периодическое общение на встречах, собраниях, конференциях; неформальное общение; альянсы с другими некоммерческими организациями для решения каких-либо актуальных проблем; общение с помощью специализированных средств массовой информации, в том числе интернет-сайтов; общение в рамках региональной ассоциации некоммерческих организаций).

II. По сущности некоммерческих организаций:

1) «истинная» (бескорыстная деятельность);

2) «неистинная» (корыстная, стремящаяся к выгоде, но «маскирующаяся» под бескорыстную).

В нашей классификации заимствованы следующие классификационные признаки: организационно-правовая форма, форма собственности (В. И. Пилипенко); масштаб деятельности некоммерческих организаций, степень участия государства (Н. В. Жовнир); возможность членства, права на имущество некоммерческих организаций (Н. В. Семенова); зависимость от специфики учредительных документов (Е. В. Шаклеина).

Мы считаем, что необходимо дополнить классификацию следующими классификационными признаками: 1) сфера деятельности некоммерческих организаций; 2) вид деятельности некоммерческих организаций; 3) объект деятельности некоммерческих организаций; 4) источники доходов некоммерческих организаций; 5) расходы некоммерческих организаций; 6) опыт использования каналов информации; 7) форма взаимодействия некоммерческих организаций друг с другом.

Для цели нашего исследования мы дополнили классификацию абсолютно новым классификационным признаком — «сущность некоммерческих организаций».

С нашей точки зрения, по сущности некоммерческие организации могут быть «истинными» (бескорыстными) и «неистинными» (стремящимися к выгоде). Адекватным определением «истинной», «действительной» некоммер-

ческой организации является бескорыстие, то есть деятельность во благо общества «по зову сердца», без всяких расчетов на какую-либо выгоду или благодарность «со стороны». Сюда относятся некоммерческие организации, являющиеся действительно некоммерческими, то есть стремящиеся лишь к достижению социальной гармонии, снижению социальной напряженности, повышению качества жизни в обществе и получающие удовлетворение лишь от достигнутых социальных результатов. Это сфера деятельности некоммерческих некорыстных организаций, или действительно некоммерческих организаций.

При этом формально на практике некоммерческие некорыстные организации даже могут быть уличенными в нарушении уставной деятельности, например, в случае, когда полученная прибыль была не израсходована на уставные цели сразу же, а распределена между членами организации. Но если это распределение потребовалось для повышения эффективности (например, получившие прибыль члены организации в полном объеме израсходовали ее на уставные цели по своим «участкам» с большей «точностью попадания в уставную цель», чем это было бы «из центра»), то сущностью произведенного распределения прибыли между членами организации остается бескорыстие.

Для другой группы некоммерческих организаций, являющихся некоммерческими только формально (то есть в своих уставах или декларациях, заявляющих общесоциальные цели и бесприбыльную деятельность, но «имеющих в виду» достижение выгоды или корыстного интереса, «замаскированных» внутри бескорыстных деклараций), будет адекватным определение их как некоммерческих корыстных организаций.

Сложившееся «общепринятое» определение некоммерческой организации как «социально ориентированной структуры, не имеющей целью прибыль», не совсем корректно, поскольку под такое определение теоретически подпадают, во-первых, политические партии и профсоюзы: в их уставах везде обозначены социальные цели и все они «неприбыльные»; но они реализуют «узкополитические» или «узкопрофессиональные» цели в интересах выгоды своих членов и поэтому не могут быть определены как «чисто общесоциальные».

Во-вторых, под это же определение подпадают некоммерческие организации, хотя

и не заявляющие прибыль в качестве цели, но «имеющие в виду» и «в перспективе» различные выгоды в качестве политических, властных, карьерных, территориальных и других возможных и желаемых предпочтений за создание и/или действенность (результативность) опосредованных рекламы, пиара, повышение имиджа, улучшение общественного мнения относительно тех или иных властных или коммерческих структур, вследствие чего последние увеличивают свое влияние, власть или прибыль (например, именные или фирменные благотворительные фонды), которыми и делятся затем с такими некоммерческими организациями или с их отдельными организаторами и участниками.

В-третьих, сюда же теоретически относятся некоммерческие организации, где вообще не применяются (не используются) финансовые ресурсы и практически отсутствуют имущественные отношения: объединения (организации, общества) филателистов, книголюбов, любителей истории, творческие союзы, фан-клубы и т. д.; однако они существуют только для взаимной выгоды членов данных некоммерческих организаций и поэтому также не могут быть определены как «чисто социальные».

С другой стороны, остаются без адекватного определения «действительно социально ориентированные» некоммерческие негосударственные неправительственные неполитические непрофессиональные общественные объединения и организации. Это организации, аккумулирующие человеческие (волонтеры) и материальные (имущественные и финансовые) ресурсы и направляющие их «вовне», на гармонизацию отношений и смягчение глобальных социальных противоречий в основных сферах реализации прав человека: 1) власть (право-бесправие); 2) собственность (богатство-бедность), 3) личность (свобода-несвобода). Такие организации и являются «действительную социальную сущность» некоммерческих организаций.

То есть, говоря предметно, сегодня под термином «некоммерческие организации» теоретически понимаются две оппозиционные друг другу «сущности»: «истинно (действительно) некоммерческая», бескорыстная деятельность для общества; «неистинно некоммерческая», корыстная, стремящаяся к выгоде, но «маскирующаяся» под бескорыстную.

Говоря экономическим языком, в реальной социально-экономической составляющей сектора некоммерческих организаций мы имеем параллельно присутствующими две экономики: 1) «корыстную бесприбыльную» и 2) «принципиально некорыстную». Но эти экономики «в чистом виде», то есть по отдельности в пространстве и во времени, существуют только теоретически. На практике они, как правило, функционируют одновременно и вместе, и те же самые финансовые средства, полученные некоммерческими организациями в качестве спонсорских и использованные в интересах спонсора (то есть корыстно), имеют и некоторый «чисто социальный эффект» в его разных сторонах: как возможность для некоммерческих организаций «продержаться на плаву» до следующего «чисто уставного этапа» и финансирования; как шанс презентовать себя в качестве добросовестного партнера на данном рынке и повысить шансы на финансирование; как другой аналогичный результат.

Действительная (некорыстная) некоммерческая организация — это организация, имеющая своей сущностью (действительной целью) разрешение противоречий и смягчение социальной напряженности (гармонизацию отношений) в области соблюдения/несоблюдения (нормализации) основных прав человека (прежде всего в сферах власти, собственности и личности), не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками.

При этом на практике такая организация может допускать распределение прибыли между участниками (если это дает ей возможность более эффективно использовать эти средства для достижения уставных целей), а также участвовать в корыстном проекте (например спонсорском), если такое участие дает ей возможность приращения социально-экономического эффекта, превышающего социальный вред, нанесенный корыстностью такого проекта.

Таким образом, произведенное уточнение о бескорыстности деятельности некоммерческих организаций подчеркивает их сущность и теоретически выводит из их состава те организации, которые по форме являются некоммерческими, но по сути преследуют некоторую собственную выгоду (повышение престижа, привлечение избирателей или клиентов и т. д.).

Список литературы

1. Вавилова, О. А. Некоммерческие организации: современная классификация / О. А. Вавилова // Некоммерческие организации в России. М., 2012. С. 12–14.
2. Жовнир, Н. В. Теоретические аспекты управления качеством продукта некоммерческих организаций / Н. В. Жовнир // Вестн. Оренбург. гос. ун-та. 2011. № 13 (132). С. 167–172.
3. Ибрисов, Н. Н. Эффективное руководство и управление НКО / Н. Н. Ибрисов // Ассоциация центров поддержки гражданского общества. Бишкек, 2006. С. 9.
4. Князева, М. В. Тенденции развития некоммерческих организаций в РФ / М. В. Князева // Инновационная экономика в России: проблемы и перспективы : сб. науч. тр. Всерос. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых. Томск, 2008. С. 59–60.
5. Ларина, Л. Р. Источники финансирования некоммерческих организаций и управление ими / Л. Р. Ларина // Некоммерческие организации. Уральск, 2010. С. 34.
6. Пилипенко, В. И. Какие некоммерческие организации полезны обществу / В. И. Пилипенко // Тезисы выступления на гражданских слушаниях (13–15 дек. 2007 г., С.-Петербург). СПб., 2007. С. 38–54.
7. Парфенова, Л. Б. Теоретические аспекты экономической деятельности некоммерческого сектора России / Л. Б. Парфенова, Н. В. Семенова. Ярославль : Канцлер, 2011. С. 47.
8. Сакович, И. Г. Создание некоммерческой организации (НКО) и ее первые шаги : учеб. пособие / И. Г. Сакович, Г. А. Сакович. Владивосток, 2002. С. 7.
9. Шаклеина, Е. В. К вопросу о классификациях некоммерческих организаций / Е. В. Шаклеина // Актуальные проблемы юридической науки и правоприменительной практики : сб. науч. тр. III Межрегион. науч.-практ. конф., г. Киров, 15 окт. 2004 г. : в 2 ч. Ч. 2. Киров, 2004. С. 61–71.
10. Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : сайт. URL: <http://www.consultant.ru/popular/nekomerz/>
11. Government Finance Statistics Manual (GFSM 2001) [Электронный ресурс] // International Monetary Fund. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfs/manual/>

Сведения об авторах

Попова Юлия Сергеевна — старший преподаватель кафедры экономики Костанайского филиала Челябинского государственного университета, Костанай, Казахстан. popovajulya@rambler.ru

Пряхин Геннадий Николаевич — доктор экономических наук, заведующий кафедрой экономики Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. pgn248@csu.ru

*Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 21 (350).
Economy. Issue 47. P. 145–152.*

MODERN CLASSIFICATION OF NON-PROFIT ORGANIZATIONS

Yu. S. Popova

The senior teacher of department of economy Kostanaysky branch of the Chelyabinsk state university, the city of Kostanay, Kazakhstan. popovajulya@rambler.ru

G. N. Pryakhin

The Doctor of Economics, the department chair of economy of the Chelyabinsk state university, the city of Chelyabinsk, Russia. pgn248@csu.ru

Views of different authors regarding classification of non-profit organizations are presented in article. Authors of article generalized the got experience and offered modern classification of non-profit organizations with addition of absolutely new classification signs of non-profit organizations. Classification of non-profit organizations by various signs allows to open more deeply the contents, appointment and a role, to reveal priorities of activity of the state, business community, citizens on support and increase of efficiency of activity of non-profit organizations, to find solutions of problems of stabilization and a sustainable development

of community in general. The concept about unselfishness of activity of non-profit organizations is specified, authors theoretically bring those organizations which in a form are noncommercial out of structure of non-profit organizations, but in fact pursue some own benefit.

Keywords: *non-profit organizations, true non-profit organizations, not true non-profit organizations, classification, classification sign, «the third sector».*

References

1. Vavilova, O. A. Nekommercheskie organizatsii: sovremennaya klassifikatsiya / O. A. Vavilova // Nekommercheskie organizatsii v Rossii. M., 2012. S. 12–14.
2. Zhovnir, N. V. Teoreticheskie aspekty upravleniya kachestvom produkta nekommercheskih organizatsiy / N. V. Zhovnir // Vestn. Orenburg. gos. un-ta. 2011. № 13 (132). S. 167–172.
3. Ibriso, N. N. Effektivnoe rukovodstvo i upravlenie NKO / N. N. Ibriso // Associatsiya centrov podderzhki grazhdanskogo obschestva. Bishkek, 2006. S. 9.
4. Knyazeva, M. V. Tendentsii razvitiya nekommercheskih organizatsiy v RF / M. V. Knyazeva // Innovatsionnaya ekonomika v Rossii: problemy i perspektivy : sb. nauch. tr. Vseros. konf. studentov, aspirantov i molodyh uchenykh. Tomsk, 2008. S. 59–60.
5. Larina, L. R. Istochniki finansirovaniya nekommercheskih organizatsiy i upravlenie imi / L. R. Larina // Nekommercheskie organizatsii. Ural'sk, 2010. S. 34.
6. Pilipenko, V. I. Kakie nekommercheskie organizatsii polezny obschestvu / V. I. Pilipenko // Tezisy vystupleniya na grazhdanskikh slushaniyakh (13–15 dek. 2007 g., S.-Peterburg). SPb., 2007. S. 38–54.
7. Parfenova, L. B. Teoreticheskie aspekty ekonomicheskoy deyatel'nosti nekommercheskogo sektora Rossii / L. B. Parfenova, N. V. Semenova. Yaroslavl' : Kantsler, 2011. S. 47.
8. Sakovich, I. G. Sozdanie nekommercheskoy organizatsii (NKO) i ee pervye shagi : ucheb. posobie / I. G. Sakovich, G. A. Sakovich. Vladivostok, 2002. S. 7.
9. Shakleina, E. V. K voprosu o klassifikatsiyakh nekommercheskih organizatsiy / E. V. Shakleina // Aktual'nye problemy yuridicheskoy nauki i pravoprimeritel'noy praktiki : sb. nauch. tr. III Mezhr. nauch.-prakt. konf., g. Kirov, 15 okt. 2004 g. : v 2 ch. Ch. 2. Kirov, 2004. S. 61–71.
10. Federal'nyy zakon ot 12 yanvarya 1996 g. № 7-FZ «O nekommercheskih organizatsiyakh» [Elektronniy resurs] // Konsul'tantPlus : sait. URL: <http://www.consultant.ru/popular/nekomerz/>
11. Government Finance Statistics Manual (GFSM 2001) [Elektronniy resurs] // International Monetary Fund. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfs/manual/>

УДК 658.3.018

ББК 65.9 (2) 240

СЕТЕВОЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПЕРСОНАЛА В ПЕРИОД ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПЕРЕВООРУЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ю. Н. Старцев

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Рассмотрена зависимость конкурентоспособности персонала от степени его мотивации. В основу положены представления о базовых ценностях персонала, введенных для специалистов и руководителей среднего звена. Данные представления распространены на операционный персонал, для чего рассмотрены действующие на него основные демотивирующие факторы. Предложен подход к усилению мотивации персонала в период технико-технологического перевооружения, представляющий собой перераспределение управленческих функций путем горизонтирования связей и сетевизации производственных отношений, а также новые факторы мотивации, начинающие действовать в этих случаях. В качестве инструмента оценки мотивации использована специальная матричная технология.

Ключевые слова: *мотивация и конкурентоспособность персонала, технико-технологической перевооружение, сетевой подход.*

Статья написана в развитие работы В. Б. Артемьева, Н. В. Галкиной и В. Ф. Горшенина, в которой рассмотрены вопросы управления конкурентоспособностью персонала на угледобывающем предприятии — ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» (СУЭК). При этом в основу «положены представление персонала о базовых ценностях эффективного и безопасного производства, которое включает продуктивную работу, высокую заработную плату, безопасность собственную и рядом работающего на опасном производственном объекте, высокую культуру общения и труда» [1].

Центральная идея работы заключается в том, что на основе изложенных базовых ценностей можно сформировать систему управления конкурентоспособностью персонала, считающего обеспечение эффективности и безопасности производства своей внутренней потребностью. Для этого структура и содержание трудового процесса были представлены в виде последовательности: отношения — производственные связи — взаимодействия — результат — анализ — улучшение отношений. При этом каждый работник предприятия должен соответствовать своей функции как по уровню квалификации, так и по отношению к выполнению работы. Соответственно миссия такого конкурентоспособного работника существенно упростится и примет вид: «Я сделаю все, что выгодно мне и моему предприятию». То есть

авторы фактически пришли к миссии, которой придерживаются работники японских фирм, подписывающие контракты пожизненного найма [2]. Тогда стратегической задачей менеджмента компании становится создание условий, в которых персонал получает максимальные возможности для реализации своей миссии и, соответственно, развития своей конкурентоспособности [3–11].

В рамках решения этой задачи менеджментом компании ОАО «СУЭК» были разработаны правила поведения ее персонала [12]. Эти правила, регулирующие развитие и продвижение работника по ступеням иерархии компании, затрагивают главным образом интересы специалистов и руководителей разных уровней. Интересы же операционного персонала, то есть производственных рабочих, вообще не рассматриваются, хотя их интерес к развитию собственной конкурентоспособности несколько не меньший.

Попытаемся восполнить этот пробел, для чего рассмотрим процесс традиционного управления в производственной организации. На производственном предприятии распорядительная информация (приказы, распоряжения и др.), прежде чем попасть к исполнителям, особенно когда исполнителем является операционный персонал, проходит все уровни управления — от первоисточника до непосредственного исполнителя. Информационная реакция на распорядительную информацию также проходит все

уровни управления, но во встречном направлении. Именно такая схема движения характерна для линейно-функциональных структур управления, которая существует на большинстве современных производственных предприятий.

Описанная схема обладает, по крайней мере, двумя существенными недостатками:

- 1) большое время принятия и доведения до исполнителей нужного управленческого решения;
- 2) искажения, вносимые в управленческое решение различными уровнями управления, через которые оно проходит.

Перечисленные недостатки формируют ряд демотивирующих факторов для операционного персонала:

- неинформированность персонала;
- неритмичность работы (сбои);
- деактуализация возникших вопросов;
- непрозрачность схемы принятия решений, которые вступают в явное противоречие с факторами, традиционно считающимися мотивирующими (см., например, [13. С. 15–17]);
- зарплата как таковая;
- прозрачность схемы начисления зарплаты (учет выполненных объемов, коэффициент трудового участия, однозначная система премирования и др.);
- удобство (комфортность) рабочего места;
- обстановка в рабочем коллективе (признание заслуг рядовых рабочих, поощрение индивидуальных и бригадных достижений и др.).

Борьба с указанными недостатками, как правило, проводится путем формирования разнообразных инструкций и регламентов, которые разрабатываются, утверждаются и внедряются вышестоящими уровнями управления. В подобных инструкциях и регламентах подробно расписываются алгоритмы действий, обеспечивающих функционирование производственного предприятия во всех типовых случаях. Подобный подход хорошо себя оправдывает в случаях работы предприятия в стационарном режиме, то есть когда основные параметры внутренней и внешней среды остаются неизменными во времени или меняются настолько медленно, что персонал успевает к ним адаптироваться.

Однако любое производственное предприятие не так уж редко попадает в нестационарные условия работы. Причинами этого могут быть изменения законодательства и государственной промышленной политики, процессы слияния и/или поглощения предприятий и встречные им

процессы разделения производств и избавления от непрофильных активов, внутренние и внешние тренды развития, научно-технический прогресс и т. д. Но наиболее часто причинами нарушения стационарности становятся процессы технико-технологического перевооружения предприятия, обусловленные требованиями поддержания необходимого уровня конкурентоспособности. Тогда под давлением внедряемых новых техники и технологий начинают меняться основные параметры внутренней среды предприятия, отчего ситуация, в которой работает персонал, также в корне меняется, как правило, в худшую сторону. Можно назвать две основные причины таких изменений:

- 1) отсутствие каких-либо инструкций, регламентирующих действия персонала в данном случае; инструкции еще только предстоит разработать и утвердить после некоторого периода эксплуатации и накопления достаточного опыта; кроме того, очевидно, что на начальном этапе инструкции будут достаточно укрупненными и «сырыми»;

- 2) недопустимо длительное (в условиях быстро меняющейся внутренней среды) время прохождения информации о рассогласовании с места его возникновения до уровня, на котором принимается соответствующее управленческое решение, и последующего возвращения информации на место возникновения рассогласования; при этом, как правило, происходит частичное или полное искажение информации или ее потеря.

Эти две причины приводят к тому, что время освоения новых техники и технологии и вывода предприятия на плановый режим производительности и, соответственно, запланированный уровень конкурентоспособности затягиваются, перекрывая все разумные сроки. Известны случаи, когда это время составляло многие месяцы и годы [14; 15]. Это чувствительно отражается на производительности предприятия и темпах возврата денежных средств, вложенных в технико-технологическое перевооружение.

В качестве одного из наиболее рациональных выходов из сложившейся ситуации можно предложить перенос центров принятия решений к местам рассогласования процессов, обусловленных внедрением и освоением новых техники и технологии. Это позволит операционному персоналу работать без инструкций в режиме локального оперативного управления. Иначе говоря, нужна децентрализация иерархической структуры управления и расширение полномочий персонала

на нижних уровнях, включая операционный персонал. Тогда повышение эффективности действий персонала может достигаться за счет формирования взаимообусловленных связей, возникающих между субъектами одного уровня управления на основе баланса интересов.

Подобное перераспределение управления, то есть горизонтирование связей и сетевизация производственных отношений, приведет к ускорению принятия необходимых решений [16. С. 43–47]. Это объясняется тем, что субъекты, принимающие решения (а это, как правило, сами операторы), находятся на одном уровне (горизонте) управления и им легче договориться, то есть согласовать свои интересы и необходимые действия (достичь необходимого баланса интересов), поскольку между ними уже сформирована система взаимообусловленных горизонтальных связей. Именно поэтому их решения будут обладать высоким качеством и выполнимостью: принимающим решения придется самим же их выполнять. Соответственно операторы при этом должны обладать полномочиями по взаимному согласованию своих интересов и действий с психологией смежников, то есть считать, что «если я это не сделаю хорошо, то не будет и хорошего общего результата, за который мы все вместе получим хорошее вознаграждение». По Ч. Сэведжу, это одно из важных правил работы сети, относящееся к менеджменту пятого поколения, к которому мы все рано или поздно должны прийти [16. С. 28–31].

Следует отметить, что горизонтирование связей и сетевизация отношений имеет смысл только в том случае, если персонал принимает вышеприведенную миссию: «Я сделаю все, что выгодно мне и моему предприятию». Однако данная миссия подразумевает в качестве своей основы достаточно высокий уровень мотивации персонала. Особенно это касается именно операционного персонала. Только в этом случае сетевой подход позволяет отмотивировать его личные (интеллектуальные, психологические и физические) ресурсы, которые обычно слабо реализуются в производственной сфере. Реальность же такова, что операторы, не очень утруждая себя, отрабатывают рабочую смену, экономя личные ресурсы, которые затем реализуют главным образом в непромышленной сфере (общественная деятельность, дополнительное изучение различных предметов, типа иностранных языков, которые вряд ли им когда-нибудь серьезно потребуются, различные увлечения, типа садоводства и огород-

ничества, рыбалки и разведения голубей и, к сожалению, пьянства).

Владельцы и топ-менеджмент предприятия должны понимать, что, не подтянув мотивацию операционного персонала до приемлемого уровня, трудно ожидать от него высокой трудовой отдачи вообще и в частности в случае технико-технологического перевооружения [14; 15]. Поэтому планирование технико-технологического перевооружения на конкретном участке следует начинать с разработки программы мотивационного «разогрева» операторов. Эта программа должна в первую очередь продвигать информационную открытость, то есть четкое изложение всех планируемых действий и прогнозируемых результатов планируемого перевооружения. Во-вторых, программа должна содержать перечень и структуру действий, связанных с подключением операционного персонала, по крайней мере его наиболее активных представителей, к разработке и реализации различных локальных подпрограмм: подготовка и переподготовка операторов по необходимым направлениям; разработка последовательностей (алгоритмов) действий по внедрению и освоению конкретных агрегатов и/или технологических процессов; создание «кружков качества» или других формирований операторов с развитым чувством личной ответственности за конкретный участок работы и т. д.

В качестве инструмента, позволяющего определить уровень мотивации персонала можно использовать матричную технологию оценки результатов социологических опросов операторов (групп операторов) [13. С. 58–78 и др.] (рисунок).

Здесь под «мотивированным работником» понимаются те люди, которые имеют уже внедренные в производство идеи и предложения, обеспечивающие их статус в организации («внедрение+»), и до сих пор не потеряли подлинного интереса ко всему новому, что делается в организации («интерес+»).

Под «практиками» понимаются люди, которые на настоящий момент имеют большой объем внедренных в производство идей и предложений, обеспечивающих их высокий статус в организации («внедрение+»), но не проявляют практического интереса к новым процессам и веяниям («интерес–»).

Под «любителями» понимаются люди, которые на настоящий момент практически не имеют никаких внедренных идей и предложений, как правило, в силу их непродолжительного пребывания

«Любители»	«Мотивированные работники»
Интерес +	Интерес +
Внедрение –	Внедрение +
«Балласт»	«Практики»
Интерес –	Интерес –
Внедрение –	Внедрение +

Оценка мотивированности персонала предприятия по двум показателям — «интерес» и «внедрение»

в организации («внедрение»), но имеют высокий интерес ко всему новому, так как прекрасно понимают, что только этот путь приведет их к появлению собственных внедренных идей и предложений («интерес+»).

И наконец, под «балластом» понимаются люди, которые на настоящий момент не только не имеют никаких внедренных идей и предложений («внедрение»), но и не проявляют никакого интереса ко всему, что происходит в организации («интерес»).

По имеющимся оценкам ряда предприятий [13. С. 58–78], сетевой подход дает положительный эффект при следующем распределении уровней мотивированности персонала:

- 1) «мотивированные работники» ~ 25 %;
- 2) «практики» ~ 50 %;
- 3) «любители» ~ 5 %.

Таким образом, в нестационарных условиях работы, обусловленных внедрением новых техники и технологий, при горизонтировании связей и сетевизации отношений для операционного персонала на первый план выходят новые мотивирующие факторы, обусловленные возможностями, вытекающими из внутренних свойств сетей:

- налаживание горизонтальных связей, то есть переход от управленческой концепции «приказ — подчинение — исполнение» к концепции «координация — договоренность — исполнение»;
- согласование своих интересов и действий на своем горизонте (балансирование интересов),

как следствие, вытекающее из возможности координировать свои действия друг с другом;

- разработка и принятие решений исходя из возможности договариваться друг с другом;
- реализация своих решений, поскольку другие исполнители все сделают в соответствии со своими понятиями;
- оценка качества принятых решений по результатам их реализации.

Перечисленные факторы позволяют интенсифицировать деятельность операционного персонала и ускорить выход новой техники и технологий на плановый уровень производительности.

Очевидно, что после завершения периода освоения новых техники и технологий, когда процессы на предприятии снова войдут в стационарный режим, вполне возможен отказ от горизонтирования связей и сетевизации отношений и переход к традиционной иерархической структуре управления. Таким образом удастся снизить производственные риски функционирования предприятия, то есть риски срыва производственных процессов, которые при преобладании горизонтальных связей достаточно велики.

В заключение автор считает необходимым выразить свою благодарность доктору экономических наук Н. В. Галкиной и доктору социологических наук А. А. Тараданову, благодаря усилиям которых возникла и была реализована идея написания настоящей статьи.

Список литературы

1. Артемьев, В. Б. Подходы к формированию системы управления конкурентоспособности персонала / В. Б. Артемьев, Н. В. Галкина, В. Ф. Горшенин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2011. № 6 (221). Экономика. Вып. 31. С. 11–16.
2. Пожизненный найм [Электронный ресурс] // Управление персоналом : слов.-справ. URL: <http://psyfactor.org/personal/personal15-04.htm>

3. Никаноров, С.П. Организационное оружие [Электронный ресурс] / С.П. Никаноров // Восток : альманах. 2003. № 11/12. URL: http://www.situation.ru/app/j_art_160.htm
4. Миронова, В.С. Создание организационных структур инновационного предпринимательства [Электронный ресурс] / В.С. Миронова // Креатив. экономика. 2008. № 6 (18). С. 9–13. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/2945/>
5. Ансофф, И. Стратегическое управление : пер. с англ. / И. Ансофф. М. : Экономика, 1989. 519 с.
6. Старцев, Ю.Н. Сети — новая парадигма социально-экономического развития / Ю.Н. Старцев // Социально-экономическое развитие России в посткризисный период: национальные, региональные и корпоративные аспекты : материалы 27-й Междунар. науч.-практ. конф. : в 2 ч. Челябинск, 2010. Ч. 2. С. 262–268.
7. Старцев, Ю.Н. Сетевая экономика: особенности развития / Ю.Н. Старцев // Голиковские чтения : сб. науч. тр. Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2010. С. 230–234.
8. Спивак, В.А. Организационное поведение и управление персоналом / В.А. Спивак. СПб. : Питер, 2000. 416 с.
9. Колмакова, И.Д. Сравнение эффективности регулирования социально-трудовых отношений / И.Д. Колмакова, Е.М. Колмакова, А.С. Микрюкова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2009. № 9 (147). Экономика. Вып. 20. С. 12–18.
10. Колмакова И.Д. Теория и практика регулирования социально-трудовых отношений : монография / И.Д. Колмакова, Е.М. Колмакова. Deutschland : Palmarium academic publishing, 2014. 82 с.
11. Лабунский, Л.В. Развитие компетенций персонала горнодобывающего предприятия / Л.В. Лабунский. Екатеринбург : УрО РАН, 2003. 232 с.
12. Артемьев, В.Б. Задачи ОАО «СУЭК» по повышению безопасности и эффективности производства в 2010 г. / В.Б. Артемьев // Горн. информ.-аналит. бюл. 2010. № 9. 40 с.
13. Тараданов, А.А. Социологическое исследование трудовой мотивации в Челябинской области / А.А. Тараданов, О.Н. Горшкова, Н.И. Корзенко. Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2011. 127 с.
14. Кукаренко, А.И. Роль организации производства при техническом перевооружении / А.И. Кукаренко [и др.] // Уголь. 2011. Июнь. С. 70–72.
15. Кулецкий, В.Н. Создание на разрезе «Тугнуйский» организационно-технологических условий для высокопроизводительной работы экскаваторов «Viscus 495HD» / В.Н. Кулецкий, Д.В. Попов // Уголь. 2012. Дек. С. 4–9.
16. Старцев, Ю.Н. Сети: состояние и возможности : монография / Ю.Н. Старцев. Челябинск : Энциклопедия, 2011. 304 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. 2014. № 21 (350).
Economy. Issue 47. P. 153–158.*

NETWORK APPROACH TO THE DEVELOPMENT OF THE COMPETITIVENESS OF PERSONNEL DURING THE PERIOD OF TECHNICAL AND TECHNOLOGICAL RE-EQUIPMENT OF THE ENTERPRISE

Yu. N. Startcev

*Candidate of technical Sciences, associate Professor of public and municipal administration of the Chelyabinsk state University,
Chelyabinsk, Russian Federation. uns47@mail.ru*

The dependence of the competitiveness of staff to the degree of his motivation. Based on the presentation of the underlying values of staff, entered in accordance with for professionals and middle managers. In the present work, data representation extended to operational staff, which is considered acting on it the main demotivating

factors. The approach to the strengthening of motivation of the personnel during technical and technological re-equipment represents a redistribution of administrative functions by leveling links and slavishly industrial relations. Also proposed new factors of motivation and starts to act in these cases. As an assessment tool of motivation special matrix technology.

Keywords: *motivation and competitiveness of the personnel, technical and technological re-equipment, the network approach.*

References

1. Artemiev, V.B. Podhody k formirovaniyu sistemy upravleniya konkurentosposobnosti personala / V.B. Artemiev, N.V. Galkina, V.F. Gorshenin // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2011. № 6 (221). Ekonomika. Vyp. 31. S. 11–16.
2. Pozhiznenniy naim [Elektronniy resurs] // Upravlenie personalom : slov.-sprav. URL: <http://psyfactor.org/personal/personal15-04.htm>
3. Nikanorov, S.P. Organizacionnoe oruzhie [Elektronniy resurs] / S.P. Nikanorov // Vostok : al'manah. 2003. № 11/12. URL: http://www.situation.ru/app/j_art_160.htm
4. Mironova, V.S. Sozdanie organizacionnyh struktur innovacionnogo predprinimatel'stva [Elektronniy resurs] / V.S. Mironova // Kreativ. ekonomika. 2008. № 6 (18). S. 9–13. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/2945/>
5. Ansoff, I. Strategicheskoe upravlenie : per. s angl. / I. Ansoff. M. : Ekonomika, 1989. 519 s.
6. Starcev, Yu. N. Seti — novaya paradigma social'no-ekonomicheskogo razvitiya / Yu. N. Starcev // Social'no-ekonomicheskoe razvitie Rossii v postkrizisniy period: nacional'nye, regional'nye i korporativnye aspekty : materialy 27-y Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. : v 2 ch. Chelyabinsk, 2010. Ch. 2. S. 262–268.
7. Starcev, Yu. N. Setevaya ekonomika: osobennosti razvitiya / Yu. N. Starcev // Golikovskie chteniya : sb. nauch. tr. Chelyabinsk: Izd-vo Chelyab. gos. un-ta, 2010. S. 230–234.
8. Cpivot, V.A. Organizacionnoe povedenie i upravlenie personalom / V.A. Spivak. SPb. : Piter, 2000. 416 s.
9. Kolmakova, I.D. Sravnenie effektivnosti regulirovaniya social'no-trudovyh otnosheniy / I.D. Kolmakova, E.M. Kolmakova, A.S. Mikrukova // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2009. № 9 (147). Ekonomika. Vyp. 20. S. 12–18.
10. Kolmakova I.D. Teoriya i praktika regulirovaniya social'no-trudovyh otnosheniy : monografiya / I.D. Kolmakova, E.M. Kolmakova. Deutschland : Palmarium academic publishing, 2014. 82 s.
11. Labunskiy, L.V. Razvitie kompetentsiy personala gornodobyvayuschego predpriyatiya / L.V. Labunskiy. Ekaterinburg: UrO RAN, 2003. 232 s.
12. Artemiev, V.B. Zadachi OAO «SUEK» po povysheniyu bezopasnosti i effektivnosti proizvodstva v 2010 g. / V.B. Artemiev // Gorn. inform.-analit. bul. 2010. № 9. 40 s.
13. Taradanov, A.A. Sociologicheskoe issledovanie trudovoy motivacii v Chelyabinskoy oblasti / A.A. Taradanov, O.N. Gorshkova, N.I. Korzenko. Chelyabinsk : Izd-vo Chelyab. gos. un-ta, 2011. 127 s.
14. Kukarenko, A.I. Rol' organizacii proizvodstva pri tehničeskome perevooruzhenii / A.I. Kukarenko [i dr.] // Ugol'. 2011. Iyun'. S. 70–72.
15. Kuletskiy, V.N. Sozdanie na razreze «Tugnuiskiy» organizacionno-tehnologicheskikh usloviy dlya vysokoproizvoditel'noy raboty ekskavatorov «Bucyrus 495HD» / V.N. Kuletskiy, D.V. Popov // Ugol'. 2012. Dek. S. 4–9.
16. Starcev, Yu. N. Seti: sostoyanie i vozmozhnosti : monografiya / Yu. N. Starcev. Chelyabinsk : Enciklopediya, 2011. 304 s.

УДК 334

ББК 65.290.31

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕШНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Е. В. Николаева, И. А. Белова

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

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

Исследованы институциональные факторы, выделены и описаны три группы факторов, характеризующих институциональную среду. Предложены показатели успешности предприятий. В качестве основных институциональных факторов, оказывающих влияние на успешность, предложено рассматривать доступность финансовых ресурсов предприятиям различных отраслей экономики, налоговую нагрузку на бизнес, наличие административных барьеров, а также барьеров на входе в коммерческие ниши. Проведена оценка влияния институциональных факторов на успешность средних предприятий в Челябинской области в разрезе трех ключевых отраслей: оптовой торговли, строительства, металлургического производства и производства готовых металлических изделий. В частности выполнен анализ влияния налоговой нагрузки и уровня трансакционных издержек на показатели успешности среднего бизнеса.

Ключевые слова: *институциональные факторы, успешность предприятий, показатели успешности, устойчивость, эффективность, налоговая нагрузка, уровень трансакционных издержек.*

Введение

На протяжении последних семи лет малый и средний бизнес является объектом повышенного интереса со стороны государства. Его значение для экономики страны заключается в способности в периоды кризиса и спада улучшать социальную и экономическую ситуацию, а в периоды подъема создавать возможности для стабильного экономического роста. Такие предприятия играют важную роль на внутреннем региональном рынке, являясь своеобразным «фундаментом» в экономике региона. Эффективность такого «фундамента» во многом определяется успешностью его функционирования и зависит от многих факторов. В настоящее время, на наш взгляд, отсутствует комплексный подход к исследованию факторов успешности малых и средних предприятий, а именно слабоизученным остается влияние институциональных факторов на успешность средних предприятий. В данной работе предпринята попытка выделить и исследовать институциональные факторы, а также произвести оценку их влияния на успешность средних предприятий Челябинской области.

Исследование институциональных факторов успешности средних предприятий

Перед тем как исследовать институциональные факторы успешности предприятий, необходимо

прояснить, что мы будем понимать под «институциональными факторами» и «успешностью».

Под институциональными факторами понимается «группа факторов, связанных с управлением, регулированием отдельных сфер, областей, экономических, общественных отношений. Так, к числу институциональных относят научно-технические, финансовые, инвестиционные, социальные факторы и меры по улучшению управления, преобразованию институтов (правил, норм, установлении) управления этими сферами, учреждений управления» [10].

С. А. Барков в своем исследовании [14] описывает два типа институтов: институты-субъекты и институты (институции), определяемые как институциональные факторы. Институты-субъекты определяются им как институциональные соглашения. С этой позиции фирма как институт представляет собой совокупность институциональных контрактов. Институциональные факторы образуют институциональную среду, в условиях которой реализуются институциональные соглашения.

Важнейшими факторами, характеризующими институциональную среду и оказывающими влияние на состав, свойства и уровень развития институтов, являются финансовые, социальные, юридические факторы. Именно действие этой группы факторов в наибольшей степени отражается на успешности средних предприятий.

В данной работе уделено внимание финансовым факторам как наиболее значимым по силе ограничивающего или стимулирующего воздействия на средний и малый бизнес. Именно нехватка финансовых ресурсов, высокое налоговое бремя, а также высокие издержки по входу на рынки, преодолению административных барьеров являются самыми острыми проблемами для среднего предприятия.

В настоящем исследовании мы проанализировали влияние на успешность средних предприятий трех институциональных факторов:

1. Доступность финансовых ресурсов в различных отраслях экономики. При этом количественно оценить фактор среды «доступность финансовых ресурсов» предлагается по величине выданных кредитов в исследуемых отраслях в Челябинской области за последние пять лет. Оценка данного фактора будет приведена ниже.

2. Налоговая нагрузка на средний бизнес. При проведении анализа деятельности любого предприятия, как крупного, так и среднего и малого, огромную роль играет оценка налогового бремени [12; 13]. Ранее влияние налоговой нагрузки как внешнего институционального фактора на экономический рост корпораций было отражено в работе Д. С. Бенц, И. А. Беловой, Е. С. Силовой [3]. Расчет налогового бремени позволяет определить влияние уплачиваемых налогов на финансовое состояние субъекта, а также понять, какую часть экономических ресурсов составляют налоговые платежи в бюджет [2].

Существует несколько методик расчета налоговой нагрузки. Во-первых, ее можно определить как отношение суммарной величины всех налогов к выручке от реализации продукции, работ, услуг. Данная методика была разработана Министерством финансов РФ. Во-вторых, налоговое бремя определяется путем отношения суммарной величины всех налогов к добавленной стоимости. В-третьих, налоговая нагрузка рассчитывается как отношение суммарной величины всех налогов и сборов к чистой прибыли [4]. Не вдаваясь в подробности и особенности применения каждой методики, скажем, что в настоящей работе расчет налоговой нагрузки осуществляется согласно первой методике. Такая методика расчета налоговой нагрузки может применяться предприятиями малого и среднего бизнеса, использующими любую систему налогообложения и функционирующими в различных отраслях национальной экономики.

3. Наличие административных барьеров, а также барьеров на входе в коммерческие ниши. Это имеет для предприятий среднего бизнеса серьезные финансовые последствия. Косвенным доказательством влияния данного фактора является возникновение у предприятий затрат (транзакционных издержек), связанных с преодолением указанных барьеров. Высокий уровень транзакционных издержек свидетельствует о значительной ограничивающей силе воздействия институционального фактора среды.

Далее рассмотрим понятие «успешность». В экономической литературе до сих пор отсутствует общий подход к ее определению. Успешность рассматривается с нескольких точек зрения: экономической, философской, психологической. В силу специфики настоящего исследования нами будет акцентировано внимание именно на экономической составляющей. В этой связи С. С. Сулакшин исследует данное понятие в ракурсе бытийной способности бизнеса [11]. Многие российские авторы рассматривают успешность бизнеса через синтез двух финансовых показателей — прибыли и выручки, а именно через рост каждого из них. По мнению В. И. Бархатова и Д. А. Плетнева, «успешность» объединяет и эффективность, и устойчивость, и производительность, и выступает своего рода «житейским» агрегатом для этих понятий» [1]. В свою очередь, опираясь на изложенные выше понятия успешности, сделаем попытку выделить показатели успешности. Показателями успешности предприятий будем считать их эффективность, устойчивость и рост. При этом эффективность предприятия будет представлена рентабельностью операционной прибыли (рентабельность продаж). Этот коэффициент наиболее полно характеризует способность предприятия контролировать свои издержки и выступает индикатором выбранной ценовой политики. Показатель устойчивости и роста предприятия будет представлен темпом роста выручки от продаж.

Далее проведем оценку влияния каждого рассмотренного нами фактора на показатели успешности предприятий трех отраслей региональной экономики.

Оценка влияния институциональных факторов на успешности средних предприятий

Исходной базой для анализа явились предприятия среднего бизнеса Челябинской области с объ-

емом выручки от реализации от 400 000 тыс. р. до 1 000 000 тыс. р. в год. За основу взят список предприятий, формирующих три ведущие отрасли региональной экономики, составленный Первым независимым рейтинговым агентством. Отрасли экономики Челябинской области представляют металлургическое производство и производство готовых металлических изделий, строительство и оптовая торговля.

В 2013 г. наибольшее количество предприятий (144) формировало оптовую торговлю. Среди них наиболее крупными являются: ООО «Евросахар», ООО «Торговый дом “Миассмебель”», ООО «Торговый дом “Продхолдинг”», ООО «СтилМетЛогистик», ООО «Компания “Канцбюро”», ООО «Форест», ООО «ТДМ», ООО ПКФ «Регионресурсы».

Строительная отрасль представлена 41 предприятием. Среди них наибольшую выручку от продаж в 2013 г. имели: ООО «Электрострой», ООО «Строительная компания “Уралжилстрой”», ООО «Строительная компания “Интерпол”», ООО «Строительное управление “Альфастрой”».

Двадцать два предприятия образуют металлургическое производство и производство готовых металлических изделий. Наиболее крупными представителями данной отрасли в Челябинской области являются: ЗАО «Производство металлоизделий», ЗАО «Завод “Анкер”», ЗАО «Теплоэнергооборудование», ООО «Конар».

Рассмотрим динамику темпов роста рентабельности операционной прибыли и темпов роста выручки от продаж в трех анализируемых отраслях в 2009–2013 гг. (рис. 1).

На протяжении анализируемого периода количество предприятий оптовой торговли неуклонно росло — с 50 предприятий в 2009 г. до 144 в 2013 г. При этом темпы роста рентабельности операционной прибыли в оптовой торговле на протяжении 2010–2013 гг. установились практически на одном уровне и составили в среднем 3–5 % в год. Лишь в 2010 г. наблюдалось падение темпов роста рентабельности, обусловленное спадом производства в связи с экономическим кризисом. Рентабельность операционной прибыли в этом году у многих предприятий была отрицательной или имела положительные значения, колеблющиеся около нуля.

В строительстве в 2009–2011 гг. наблюдалось увеличение темпов роста рентабельности операционной деятельности. При этом в 2010 г. по сравнению с 2009 г. зафиксировано максимальное повышение темпов роста рентабельности (на 49 %), что во многом обусловлено достижением наибольших значений рентабельности предприятиями ЗАО «Наука, техника и маркетинг в строительстве» (58,5 %), ООО УК «Юг-Сервис» (12,5 %), ЗАО «Челябинское шахтостроительное предприятие» (10,8 %). В 2012 г. темпы роста рентабельности упали, что обусловлено, во-первых, увеличением числа предприятий данной отрасли (с 20 в 2011 г. до 30 в 2012 г.), которые достигли уровня средних предприятий в связи с ростом выручки от реализации, но еще низкой рентабельностью операционной прибыли; во-вторых — падением темпов роста рентабельности у ведущих предприятий этой отрасли: ЗАО «Работы взрывные специальные» (падение составило 15,4 %),

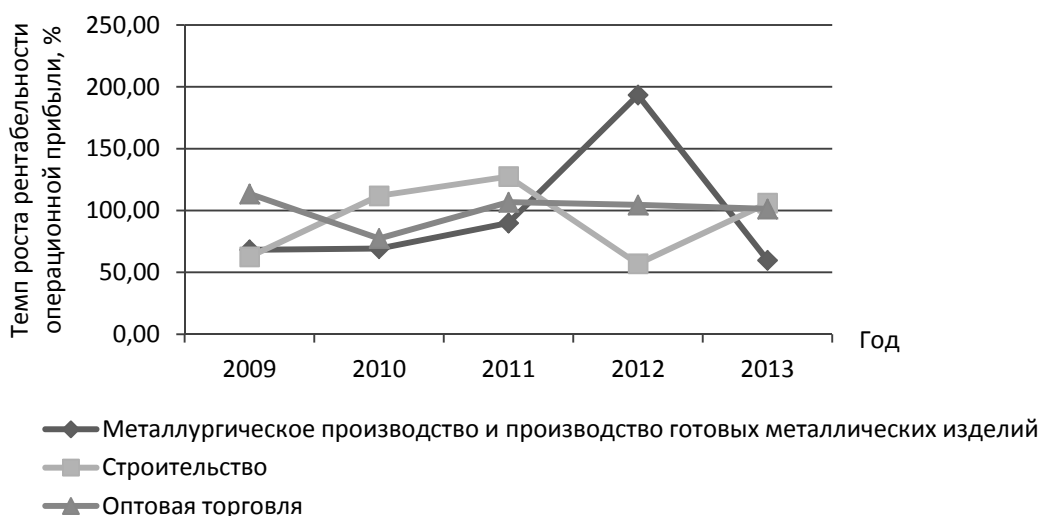


Рис. 1. Динамика темпов роста рентабельности операционной прибыли в трех исследуемых отраслях Челябинской области за 2009–2013 годы

ЗАО «Саткинское дорожное ремонтно-строительное управление» (в 2011 г. рентабельность составила 21,6 %, в 2012 г. предприятие не вошло в рейтинг средних предприятий в связи с падением выручки от реализации). В 2013 г. строительная отрасль Челябинской области была представлена 41 предприятием среднего бизнеса, что, в свою очередь, послужило предпосылкой к увеличению темпов роста рентабельности данной отрасли. При этом выросло число предприятий, имеющих значения рентабельности на уровне 5–7 % (пять предприятий), 8–12 % (четыре предприятия), 27,5 % (одно предприятие). Сократилось число предприятий, имеющих отрицательные значения рентабельности (три предприятия в 2013 г. против четырех в 2012 г.).

В металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий в период с 2009 по 2012 г. наблюдалось повышение темпов роста рентабельности операционной прибыли, причем наибольшее увеличение зафиксировано в 2012 г. Данные изменения обусловлены ростом числа предприятий отрасли, имеющих наибольшие значения рентабельности операционной прибыли. Наибольшую рентабельность имели: ООО «Эмаль» (16,5 %), ООО «Катав-Ивановский литейный завод» (15,5 %), ООО «Научно-исследовательский институт металлургии» (13,8 %), ООО «Русская стратегия» (10,7 %). В 2013 г. только ООО «Эмаль» смогло сохранить свою рентабельность на таком же уровне (16,9%), у всех остальных предприятий наблюдалось ее падение, что обусловлено ростом себестоимости продан-

ных товаров, работ, услуг. У большинства средних предприятий, формирующих эту отрасль, рентабельность достигала минимальных положительных значений, колеблющихся на уровне 2–4 %. Все это способствовало снижению темпов роста рентабельности в целом по отрасли металлургического производства и производства готовых металлических изделий.

Динамика темпов роста выручки от продаж в 2009–2013 гг. в трех исследуемых отраслях Челябинской области представлена на рис. 2.

В оптовой торговле в 2012–2013 гг. функционировало 73 предприятия. При этом более чем у половины предприятий наблюдалось увеличение темпов роста выручки (41 предприятие), у остальных среднее снижение темпов роста выручки составило 8–10 %. В целом в 2013 г. по средним предприятиям Челябинской области, осуществляющим свою деятельность в оптовой торговле, наблюдалось повышение темпов роста выручки на 6,4 %.

В строительстве в 2013 г. наблюдалось снижение темпов роста выручки в среднем на 2 %. При этом из 17 предприятий данной отрасли, работавших на рынке в 2012–2013 гг., только у семи наблюдалось увеличение темпов роста выручки, причем у двух из них рост составил 55–60 % (ООО «Челябинская строительная компания», ООО «Строительная компания “Уралжилстрой”»). У оставшихся пяти предприятий среднего бизнеса, у которых наблюдалось повышение темпов роста выручки, колебания составили 5–7 %. По всем остальным предприятиям

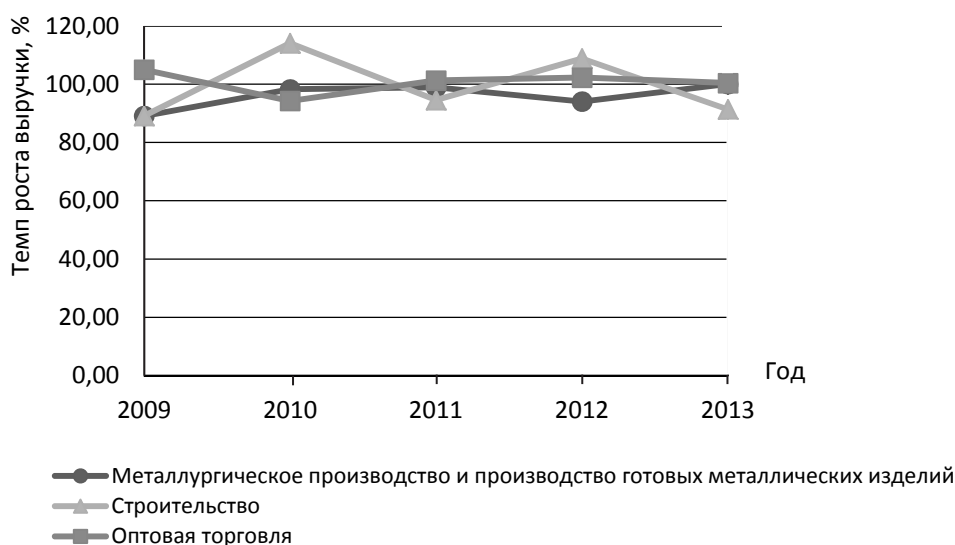


Рис. 2. Динамика темпов роста выручки в трех исследуемых отраслях Челябинской области за 2009–2013 годы

зафиксировано снижение темпов роста выручки на 5–40 %. В среднем падение темпов роста выручки в 2013 г. по сравнению с 2012 г. составило 2 %.

В 2012–2013 гг. на рынке функционировало 13 предприятий отрасли металлургического производства и производства готовых металлических изделий. При этом рост наблюдался только у двух — ООО «Катав-Ивановский литейный завод» и ООО «Продметторг» — и составил соответственно 20 и 11 %, у остальных падение темпов роста выручки колебалось в диапазоне от 2 до 25 %. В среднем падение темпов роста выручки в данной отрасли составило 8 %.

Далее нами была проведена оценка влияния первого фактора — доступности финансовых ресурсов — на показатели успешности средних предприятий. Оценивать данный фактор предлагает-

ся через показатель объема выданных кредитов в анализируемых отраслях Челябинской области.

Статистика по объему выданных кредитов в трех отраслях представлена на рис. 3.

Данные о статистике выданных кредитов [15] показывают, что, за исключением отрасли металлургического производства и производства готовых металлических изделий, динамика выдачи кредитов стабильно положительная. Средние темпы прироста объемов кредитования в оптовой торговле составили 36 % и к 2012 г. увеличились на 70 % по сравнению с 2009 г., при этом в отрасли произошел существенный прирост валового регионального продукта (ВРП) — на 30 % в 2012 г. по сравнению с 2009 г.

Динамика ВРП и объема кредитования в оптовой торговле Челябинской области представлена на рис. 4 [16].

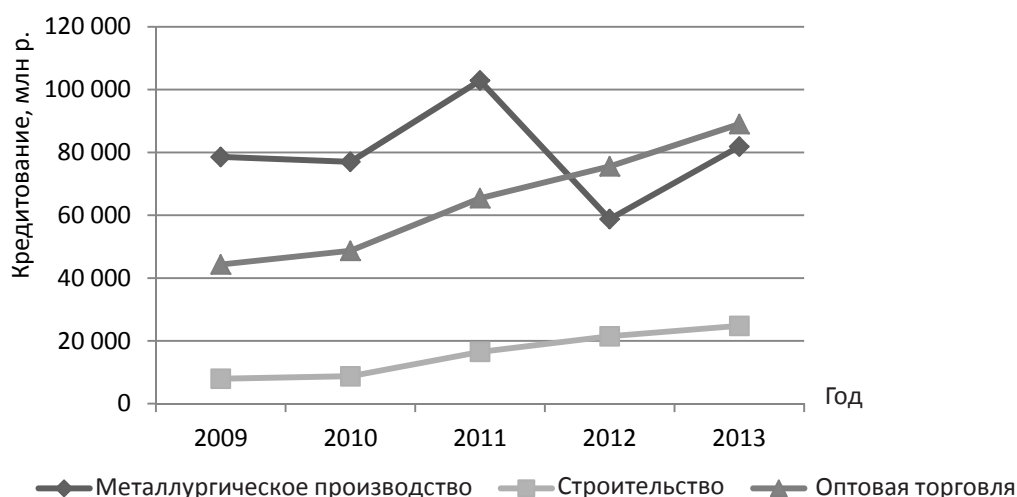


Рис. 3. Объемы кредитования юридических лиц в Челябинской области (по данным Центрального банка РФ)

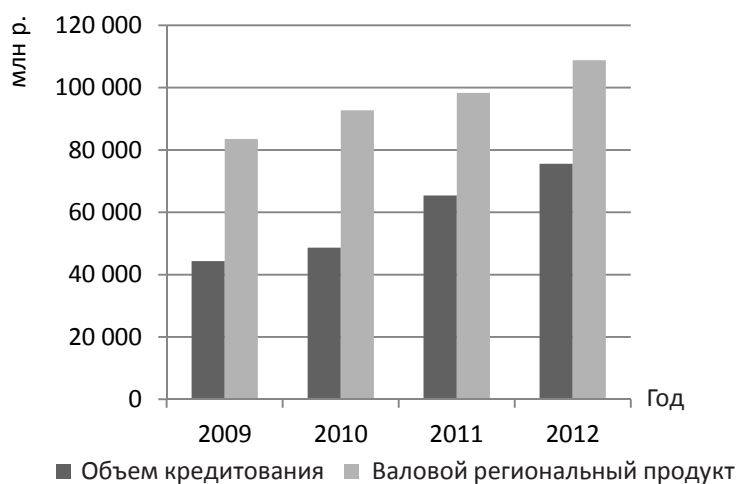


Рис. 4. Динамика валового регионального продукта и объема кредитования в оптовой торговле Челябинской области

В строительстве изменения были куда более значительными: средний темп прироста объемов кредитования за исследуемый период составил 19 %, объем кредитования в 2012 г. по сравнению с 2009 г. увеличился на 170 %, а прирост ВРП в отрасли составил 51 % в 2012 г. по отношению к 2009 г.

Динамика валового регионального продукта и объема кредитования в строительстве Челябинской области представлена на рис. 5.

В металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий после резкого увеличения объемов кредитования (на 33 %) в 2011 г. произошел еще более значительный спад: объемы кредитования в 2012 г. сократились вдвое, что, вероятно, связано с неблагоприятной ситуацией, сложившейся в российской металлургии в целом. К 2013 г. по объемам полученных кредитов отрасль вернулась на уровень 2009 г. Данные о ВРП в отрасли в официальной

статистике отсутствуют, вместо этого использовались данные о показателе ВРП в обрабатывающем производстве (в Челябинской области основную долю обрабатывающей промышленности составляет металлургическое производство). Размер ВРП в обрабатывающем производстве увеличился за период с 2009 по 2012 г. на 61 %, показывая ежегодную положительную динамику (в среднем на 17 %).

Динамика ВРП и объема кредитования в металлургическом производстве Челябинской области представлена на рис. 6.

Проведенный анализ позволил сделать ряд выводов.

Во-первых, доступность кредитования играет различную роль в трех исследуемых отраслях: если в оптовой торговле объем выданных кредитных ресурсов составляет около 60 % от величины ВРП, то есть отрасль значительно «кредитозависимая», то в строительстве объем кредитования



Рис. 5. Динамика валового регионального продукта и объема кредитования в строительстве Челябинской области

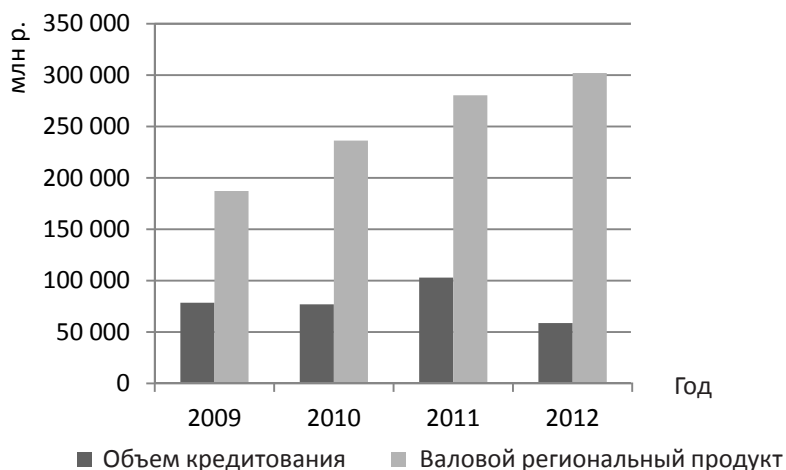


Рис. 6. Динамика валового регионального продукта и объема кредитования в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий Челябинской области

составил только 7 % от ВРП, что, скорее всего, доказывает второстепенность исследуемого фактора для роста выпуска. В металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий динамика кредитования нестабильная, и сделать однозначный вывод о влиянии показателя не удалось.

Во-вторых, положительная динамика как объемов кредитования, так и ВРП, в двух отраслях свидетельствует о росте доступности кредитных ресурсов в регионе и повышении деловой активности предприятий в исследуемых отраслях.

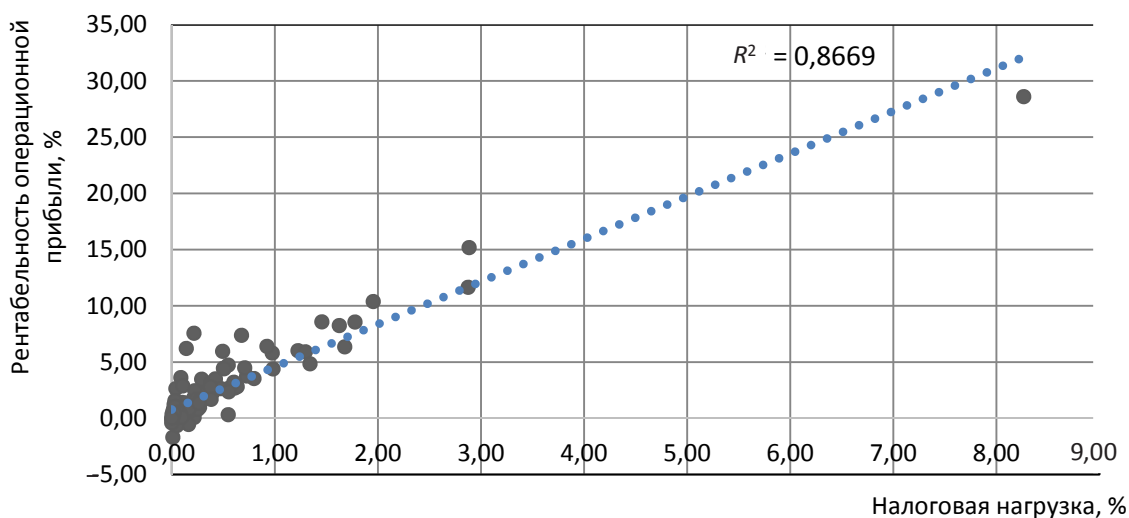
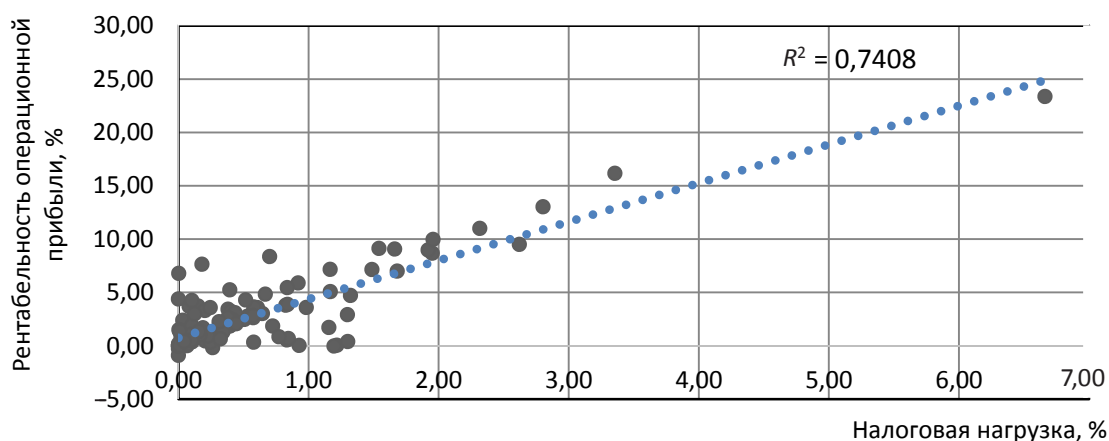
В-третьих, оценка взаимосвязи между объемом кредитования и ВРП с помощью коэффициента корреляции R^2 указала на очень сильную положительную связь в оптовой торговле (96 %) и строительстве (94 %). Это доказывает значимость исследуемого институционального фактора для успешности предприятий. В металлургическом производстве и производстве готовых металли-

ческих изделий наличие взаимосвязи выявлено не было.

Далее нами была проведена оценка влияния второго фактора на показатели успешности средних предприятий. В частности был проведен корреляционный анализ налоговой нагрузки как институционального фактора, влияющего на рентабельность операционной прибыли предприятия (рентабельность продаж) и темпы роста выручки, в разрезе трех отраслей в 2012–2013 гг. В результате стало очевидным, что во всех трех отраслях региональной экономики наиболее сильная положительная связь установлена между налоговой нагрузкой и рентабельностью операционной деятельности.

Графически взаимосвязь между исследуемыми показателями в оптовой торговле представлена на рис. 7, 8.

Линейный коэффициент корреляции между налоговой нагрузкой и рентабельностью операционной



прибыли (R^2) составил в оптовой торговле 0,7408 (2013 г.) и 0,8669 (2012 г.), что свидетельствует о наличии сильной положительной связи между исследуемыми величинами. Для сравнительной оценки силы связи независимого фактора (налоговой нагрузки) с результирующим показателем (рентабельность операционной прибыли) рассчитаем частные коэффициенты эластичности. В оптовой торговле в 2013 г. коэффициент эластичности составил 0,66. Полученное значение показывает, что изменение средней величины налоговой нагрузки на 1 % приведет к увеличению рентабельности операционной прибыли на 0,66 %. В 2012 г. коэффициент эластичности был равен 0,69. Это свидетельствует о том, что изменение среднего значения налоговой нагрузки на отрасль на 1 % приведет к увеличению рентабельности операционной прибыли на 0,69 %.

Графически взаимосвязь между исследуемыми показателями в строительстве представлена на рис. 9, 10.

Линейный коэффициент корреляции между налоговой нагрузкой и рентабельностью операционной прибыли (R^2) в строительстве составил 0,8638 (2013 г.) и 0,8867 (2012 г.), что характеризует наличие сильной положительной связи между исследуемыми величинами. Для сравнительной оценки силы связи независимого фактора (налоговой нагрузки) с результирующим показателем (рентабельность операционной прибыли) рассчитаем частные коэффициенты эластичности. В строительстве в 2013 г. коэффициент эластичности составил 1,003. Полученное значение показывает, что изменение средней величины налоговой нагрузки на 1 % приведет к увеличению рентабельности операционной прибыли на 1,003 %. В 2012 г. коэффициент эластичности был равен 0,99. Это свидетельствует о том, что изменение среднего значения налоговой нагрузки на отрасль на 1 % приведет к увеличению рентабельности операционной прибыли на 0,99 %.

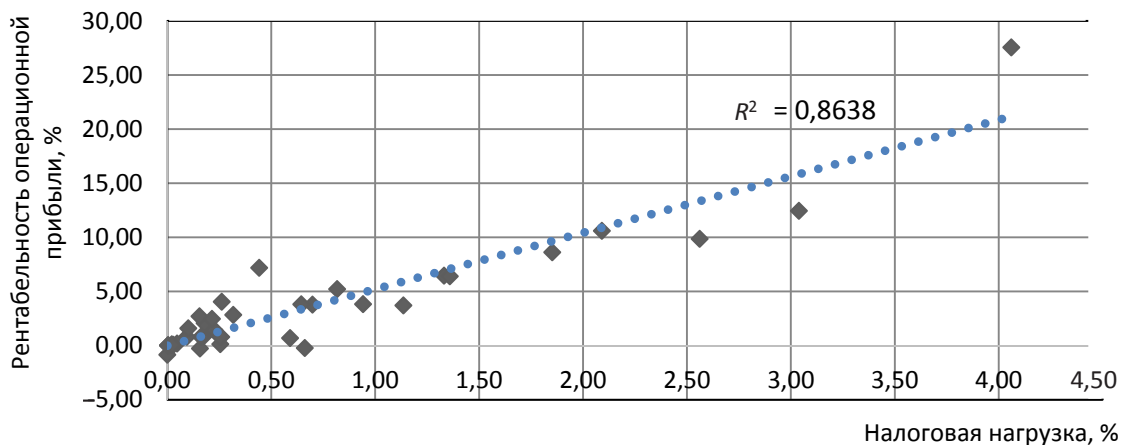


Рис. 9. Взаимосвязь налоговой нагрузки и рентабельности операционной прибыли в строительстве в 2013 году

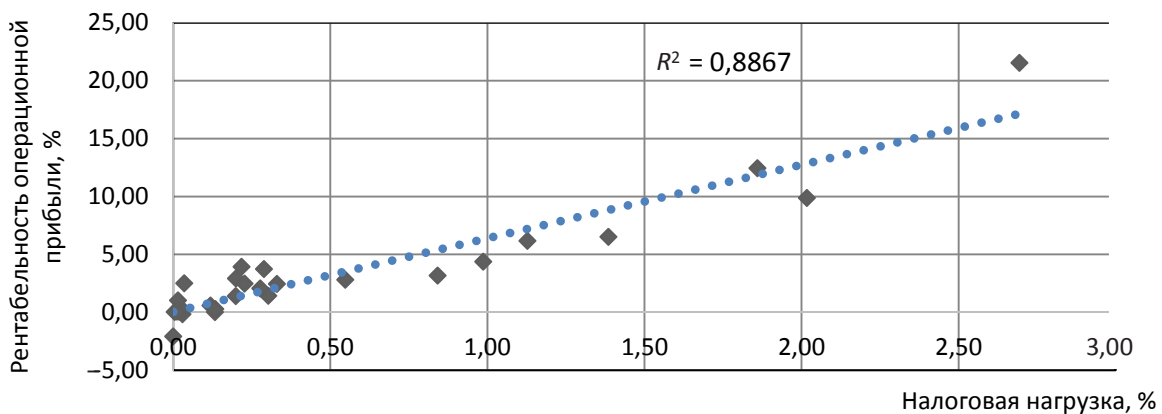


Рис. 10. Взаимосвязь налоговой нагрузки и рентабельности операционной прибыли в строительстве в 2012 году

Графически взаимосвязь между исследуемыми показателями в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий представлена на рис. 11, 12.

Линейный коэффициент корреляции между налоговой нагрузкой и рентабельностью операционной прибыли в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий (R^2) составил 0,8969 (2013 г.) и 0,8639 (2012 г.), что подтверждает наличие сильной положительной связи между исследуемыми величинами. Для сравнительной оценки силы связи независимого фактора (налоговой нагрузки) с результирующим показателем (рентабельность операционной прибыли) рассчитаем частные коэффициенты эластичности. В металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий в 2013 г. коэффициент эластичности равнялся 0,86. Полученное значение показывает, что изменение средней величины налоговой нагрузки на 1 % приведет

к увеличению рентабельности операционной прибыли на 0,86 %. В 2012 г. коэффициент эластичности был равен 1,15. Это свидетельствует о том, что изменение среднего значения налоговой нагрузки на отрасль на 1 % приведет к увеличению рентабельности операционной прибыли на 1,15 %.

На основании представленного выше анализа можно сделать вывод, что налоговая нагрузка оказывает существенное влияние на один из показателей успешности средних предприятий, в частности на эффективность. Причем наибольшее влияние наблюдается в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий.

В результате проведенного корреляционного анализа налоговой нагрузки и темпов роста выручки от продаж получено, что между исследуемыми величинами в 2013 г. наблюдалась слабая положительная связь во всех трех отраслях региональной экономики.

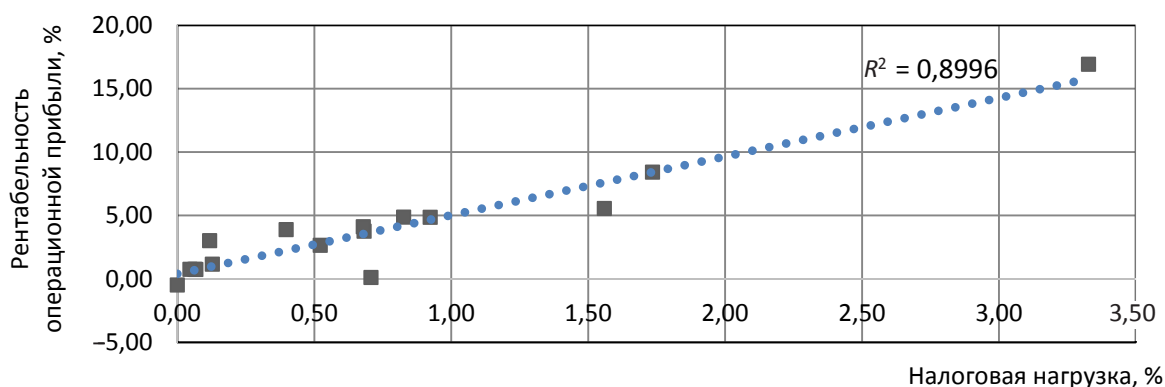


Рис. 11. Взаимосвязь налоговой нагрузки и рентабельности операционной прибыли в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий в 2013 году

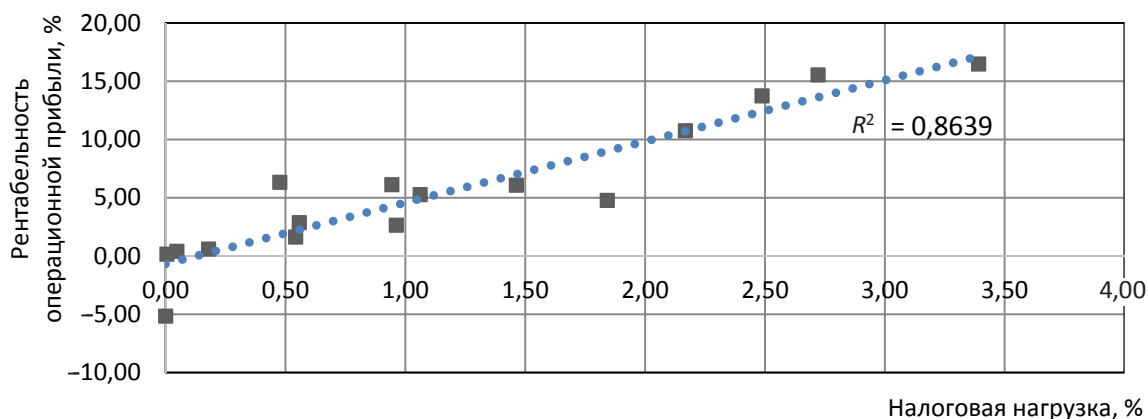


Рис. 12. Взаимосвязь налоговой нагрузки и рентабельности операционной прибыли в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий в 2012 году

Графически взаимосвязь между налоговой нагрузкой и темпами роста выручки представлена на рис. 13, 14, 15.

Линейный коэффициент корреляции между исследуемыми величинами R^2 составил: в оптовой торговле — 0,046, в строительстве — 0,0006, в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий — 0,0153; это говорит о том, что связь едва прослеживается.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что на один из показателей успешности средних предприятий, в частности рост (темпа роста выручки), налоговая нагрузка не оказывает влияния.

Далее в исследовании была проведена оценка влияния третьего фактора на показатели успешности средних предприятий.

Для анализа силы влияния фактора «наличие административных барьеров, а также барьеров на входе в коммерческие ниши» были проанализированы показатели бухгалтерской отчетности компаний из вышеуказанных отраслей. На основе первичной информации был рассчитан уровень транзакционных издержек компаний в 2012 и 2013 гг. Показатель уровня транзакционных издержек представляет собой агрегированный нормализованный показатель, включающий в себя такие прямые и косвенные параметры трансак-

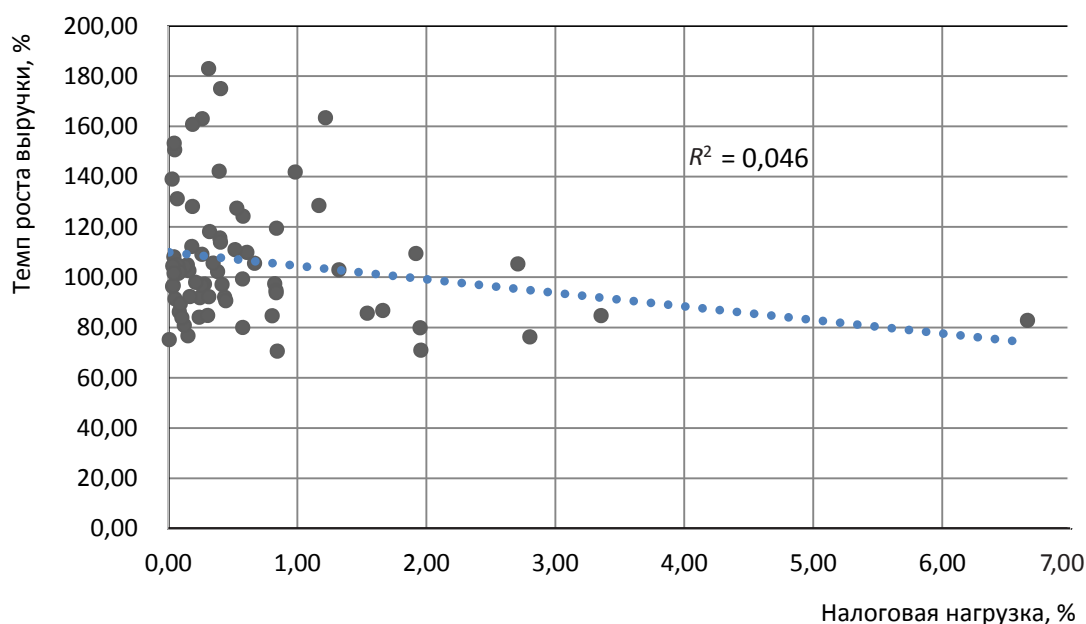


Рис. 13. Взаимосвязь налоговой нагрузки и темпов роста выручки в оптовой торговле в 2013 году

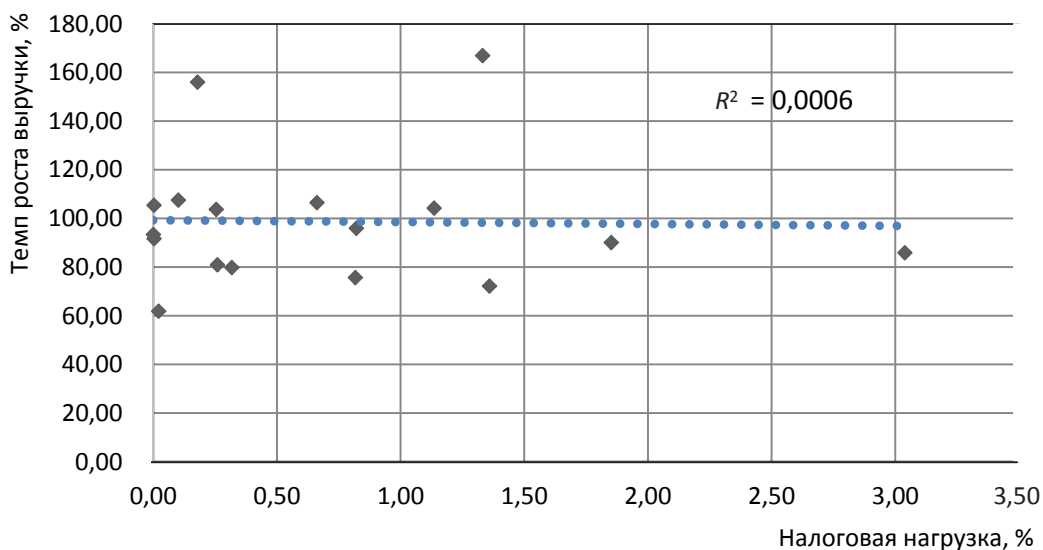


Рис. 14. Взаимосвязь налоговой нагрузки и темпов роста выручки в строительстве в 2013 году

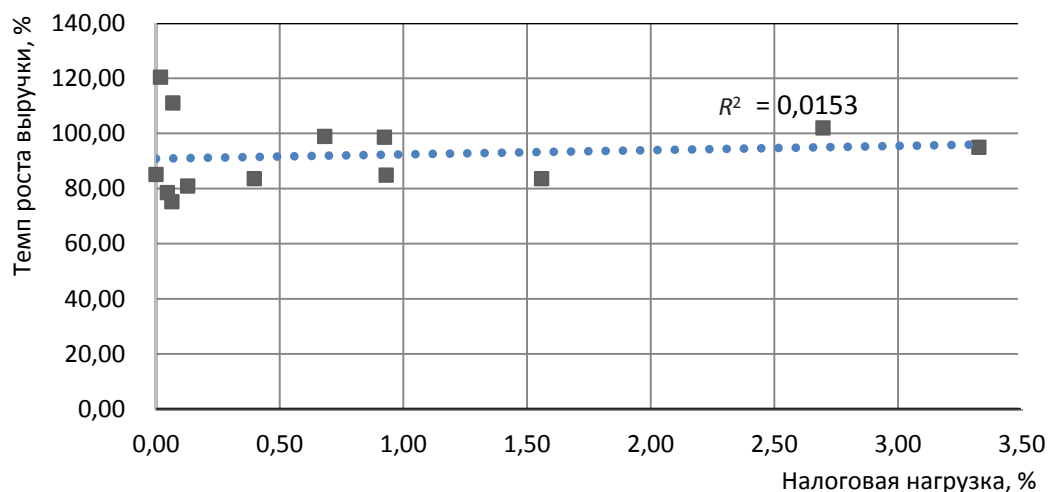


Рис. 15. Взаимосвязь налоговой нагрузки и темпов роста выручки в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий в 2013 году

ций, как величины коммерческий и управленческих расходов, доля запасов в оборотных активах и длительность оборота оборотных активов предприятий.

Формула для расчета показателя уровня транзакционных издержек имеет следующий вид:

$$TC_L = \frac{1}{1 + \exp(-(N_1 + N_2 + N_3))},$$

где N_n — показатель транзакционных издержек: N_1 — нормализованное значение доли запасов в выручке; N_2 — нормализованное значение длительности оборота текущих активов; N_3 — нормализованное значение доли коммерческих, управленческих, прочих затрат в выручке.

Таким образом, согласно предлагаемой методике полученные результаты оценки уровня транзакционных издержек будут находиться в интервале от 0 до 1 (максимальное значение). Методика оценки позволяет определить относительную величину транзакционных издержек, сопоставлять компании и отрасли по показателю, отслеживать динамику показателя.

Подробнее о методике оценки уровня транзакционных издержек можно узнать из работы Д. А. Плетнева и Е. В. Николаевой [9].

Проведенный расчет уровня транзакционных издержек и анализ его взаимосвязи с показателями успешности предприятия позволил сделать ряд выводов.

Во-первых, в исследуемых отраслях уровень показателя различен. Наиболее высокие средние значения за рассматриваемый период уровень транзакционных издержек принимал в оптовой торговле (0,5 в 2012 г. и 1 в 2013 г.), в сред-

нем по отрасли показатель увеличился в два раза в 2013 г. по сравнению с 2012 г. В металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий показатель принимал самые низкие значения в исследуемых отраслях в 2012 г. (0,53) и снизился в 2013 г. на 20 %. В строительстве уровень транзакционных издержек оценивается как средний среди анализируемых отраслей и принимал значение, близкое к 0,7, с незначительным снижением в 2013 г. Интересным явлением является тот факт, что в исследуемые периоды (2012, 2013 гг.) среднее значение рентабельности операционной деятельности во всех трех отраслях составило около 3 %, за исключением отрасли металлургического производства, где в 2013 г. произошло падение показателя до 0,7 %.

Во-вторых, при анализе влияния фактора среды, следствием чего являются транзакционные издержки, на показатели успешности было выявлено, что наиболее тесная взаимосвязь наблюдается у показателей «уровень транзакционных издержек» и «рентабельность операционной деятельности». Для более глубокого исследования нами был проведен дисперсионный анализ, целью которого являлось определение степени влияния фактора среды на показатель результативности компании. Полученные выводы неоднородны по отраслям, а их анализ в динамике позволил выявить тенденции в изменении данного влияния.

Так, в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий независимая переменная (уровень транзакционных издержек) объясняет от 13 % в 2012 г. до 17 % в 2013 г. вариации зависимой переменной (рентабельность операционной деятельности), что,

на наш взгляд, является весьма высоким значением и свидетельствует о существенном влиянии институционального фактора среды на результативность и успешность предприятия.

Группировка по показателю «транзакционные издержки» в металлургическом производстве в 2012 и 2013 гг. представлена на рис. 16, 17.

На представленных графиках прослеживается еще одна тенденция: рентабельность операционной деятельности достигает своего максимума на интервале от 0,4 до 0,6 (в этом интервале находится среднее значение уровня транзакционных издержек). Это позволяет сделать вывод о том, что при уровне транзакционных издержек ниже сред-

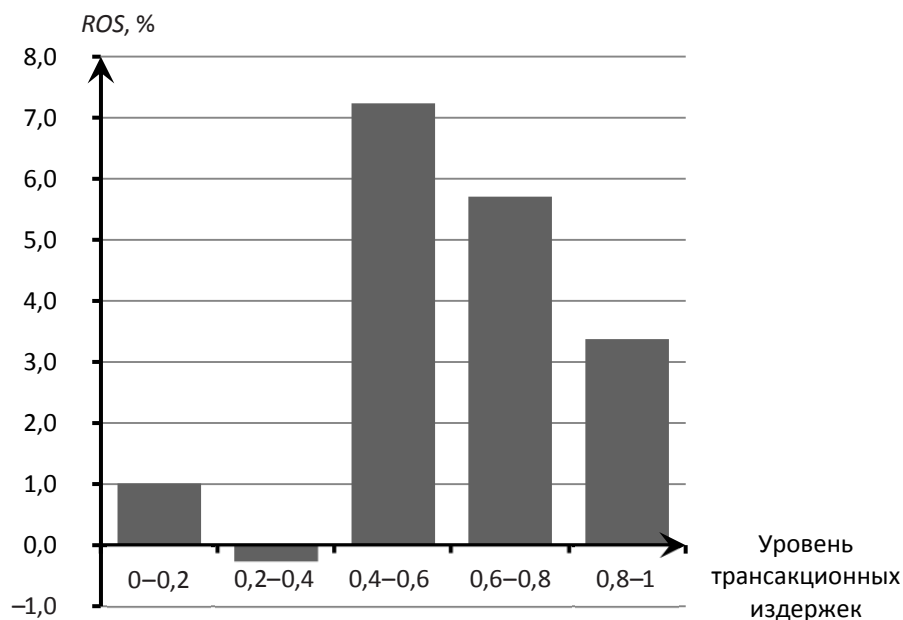


Рис. 16. Аналитическая группировка рентабельности операционной деятельности компаний по уровню транзакционных издержек в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий в 2012 году

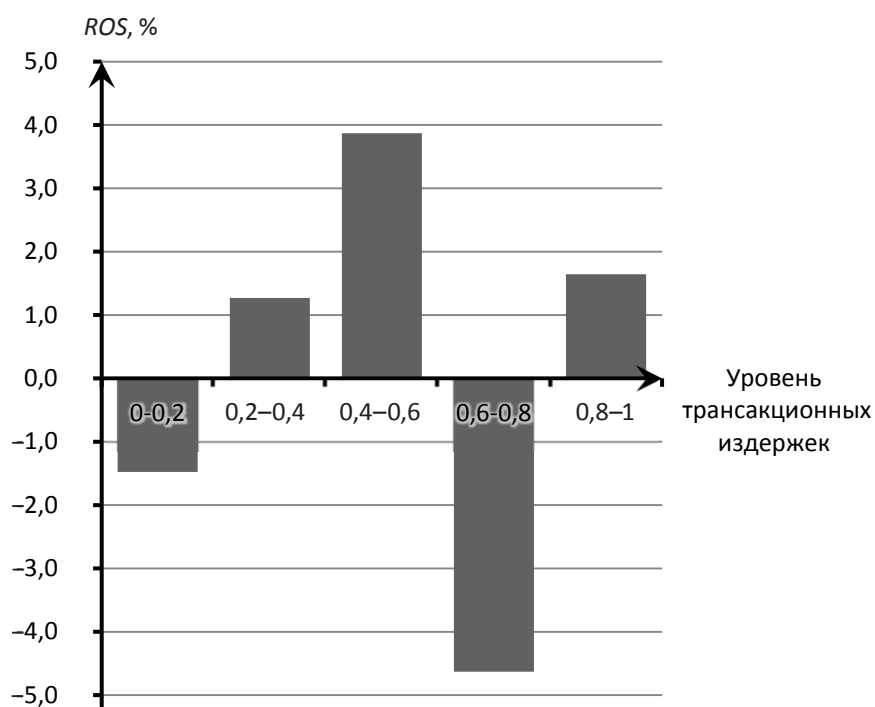


Рис. 17. Аналитическая группировка рентабельности операционной деятельности компаний по уровню транзакционных издержек в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий в 2013 году

него рентабельность предприятия имеет тенденцию к росту с увеличением трансакционных издержек, а при достижении уровнем трансакционных издержек серединного интервала рентабельность начинает сокращаться с увеличением трансакционных издержек. Иными словами, рост трансакционных издержек выше уровня 0,4–0,6 у данных предприятий будет сопровождаться сокращением рентабельности операционной деятельности.

Это подтверждает выводы, сделанные автором методики ранее [5–8], наличие трансакционных издержек и их рост до определенных размеров (индивидуальных для разных отраслей и размеров фирм) является необходимым условием для повышения деловой активности, эффективности и успешности предприятия.

Результаты дисперсионного анализа в оптовой торговле указывают на незначительное влияние уровня трансакционных издержек на рентабельность операционной деятельности предприятий. Вариация уровня трансакционных издержек объясняет чуть больше 4 % вариации операционной рентабельности и несущественно различается по годам.

Аналитическая группировка рентабельности операционной деятельности компаний по уровню трансакционных издержек в оптовой торговле в 2012–2013 гг. представлена на рис. 18, 19.

Графический анализ вариации факторов в 2013 г. позволяет подтвердить вывод, полученный по от-

расли металлургического производства: рентабельность достигает своего максимального значения на интервале от 0,4 до 0,6, а затем с ростом уровня трансакционных издержек начинает снижаться. Однако сила влияния фактора среды на успешность бизнеса в оптовой и розничной торговле значительно ниже, чем в отрасли металлургического производства. Данные за 2012 г. не показывают такой четкой тенденции, что, вероятно, свидетельствует об отсутствии зависимости между исследуемыми переменными.

Результаты дисперсионного анализа трансакционных издержек и операционной рентабельности в строительстве представлены на рис. 20, 21.

Данные по проведенному в 2012 г. исследованию в строительной отрасли указывают на высокую степень влияния фактора «уровень трансакционных издержек» на показатель успешности компаний. Вариация независимой переменной определяет более 20 % вариации зависимой. Одновременно с этим в 2012 г. наибольшие значения показателя операционной рентабельности наблюдались при значении уровня трансакционных издержек в диапазоне 0,4–0,6, а также в диапазоне 0,8–1. Как и в вышеописанных исследованиях, с ростом уровня трансакционных издержек до 0,6 наблюдается рост показателя операционной рентабельности, затем до уровня 0,8 рентабельность снижается. Однако на отрезке 0,8–1, где сосредоточено около 30 % совокупности, средняя рентабельность

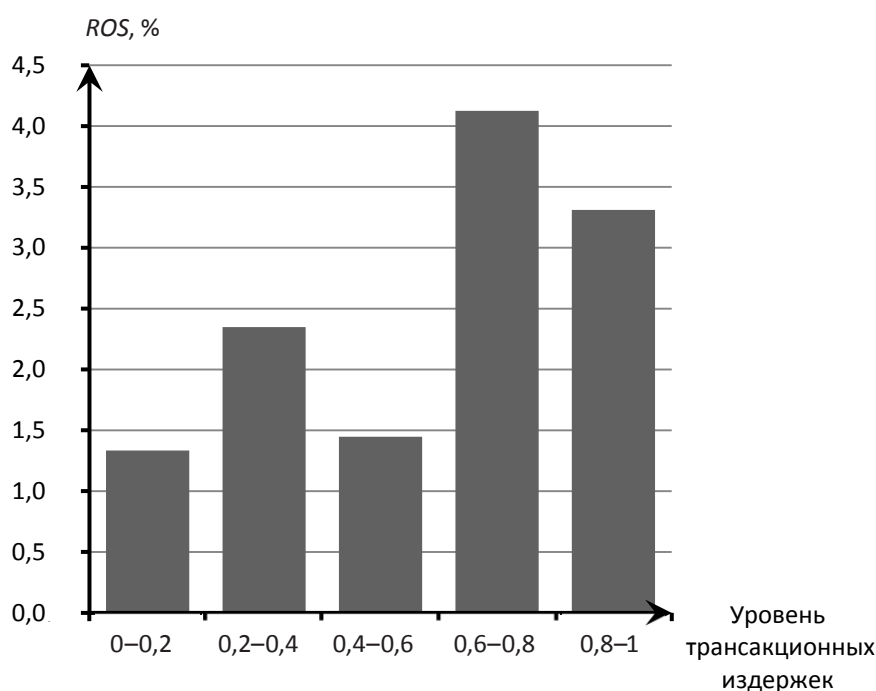


Рис. 18. Аналитическая группировка рентабельности операционной деятельности компаний по уровню трансакционных издержек в оптовой торговле в 2012 году

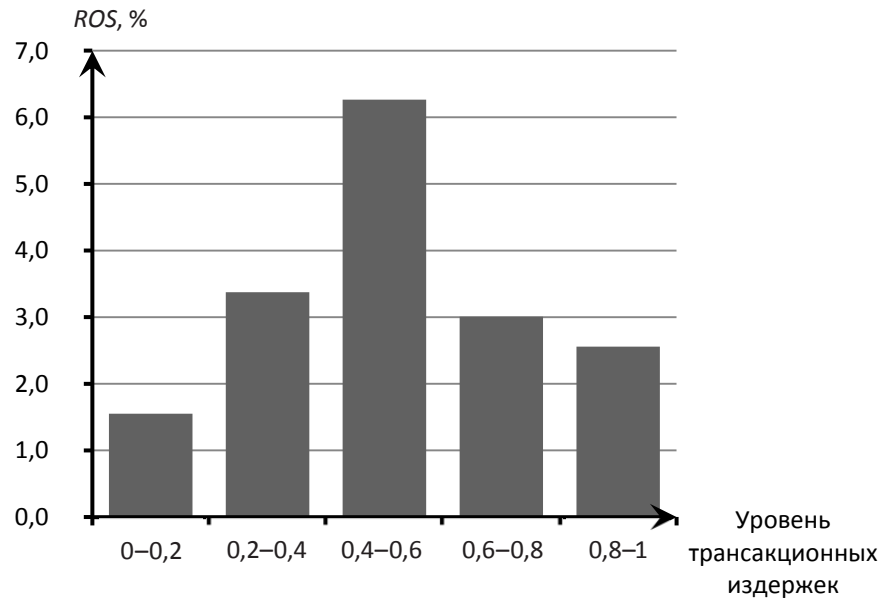


Рис. 19. Аналитическая группировка рентабельности операционной деятельности компаний по уровню транзакционных издержек в оптовой торговле в 2013 году

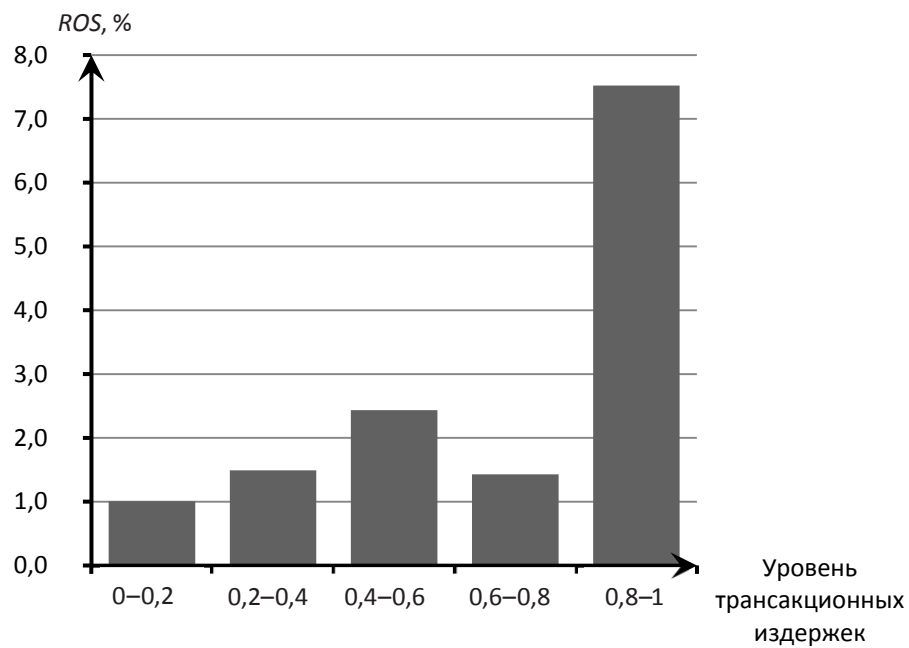


Рис. 20. Аналитическая группировка рентабельности операционной деятельности компаний по уровню транзакционных издержек в строительстве в 2012 году

значительно повышается, то есть максимально высокие по выборке показатели уровня транзакционных издержек сопровождаются максимально высокими показателями операционной рентабельности. Это, вероятно, объясняется тем, что в выборку, сформированную по показателю «выручка», попали компании из качественно другой группы по показателю рентабельности, объему затрачиваемых средств (более масштабные предприятия).

Результаты анализа в строительной отрасли в 2013 г. показывают значительно меньшую об-

условленность показателя рентабельности уровнем транзакционных издержек (определяет 5 % вариации признака).

Из проведенного анализа можно сделать вывод: рост транзакционных издержек в большинстве случаев оправдан до уровня 0,4–0,6, тогда показатели рентабельности достигают максимального значения. Повышение транзакционных издержек сверх указанного интервала приведет к падению рентабельности компании.

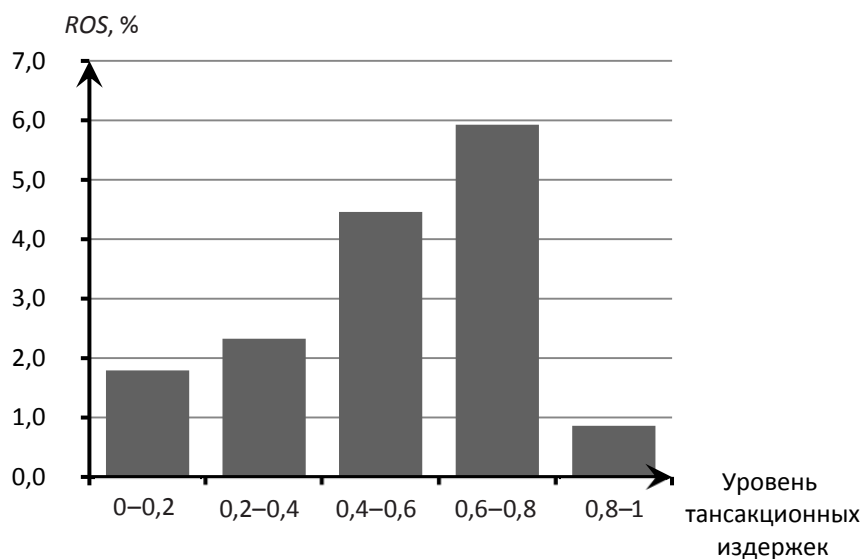


Рис. 21. Аналитическая группировка рентабельности операционной деятельности компаний по уровню транзакционных издержек в строительстве в 2013 году

Вывод

Результаты проведенного исследования позволяют сделать следующие выводы. В качестве институциональных нами были выделены три группы факторов, наиболее полно отражающих институциональную среду: финансовые, социальные, юридические. Причем акцент сделан именно на финансовых факторах, проведена оценка их влияния на успешность средних предприятий. В качестве показателей успешности выделены эффективность и рост, которые, в свою очередь, характеризуются темпами роста рентабельности операционной прибыли и темпами роста выручки от продаж соответственно. В качестве основных финансовых факторов институциональной среды, оказывающих влияние на успешность предприятий, были выделены доступность финансовых ресурсов, заключающаяся в политике кредитования предприятий коммерческими банками, налоговая нагрузка на средний бизнес, существование административных барьеров, а также барьеров на входе в коммерческие ниши.

Расчеты, полученные в результате проведенного анализа влияния институциональных факторов на успешность предприятий, позволяют сделать следующие выводы.

Доступность финансовых ресурсов предприятиям среднего бизнеса не одинаково сильно влияет на результаты деятельности предприятий и их показатели успешности. В оптовой торговле и строительстве рост выданных кредитов сопровождается ростом показателя ВРП, что сви-

детельствует о положительном влиянии фактора институциональной среды. Однако роль данного фактора в показателях деловой активности предприятий различна, что было выявлено по соотношению объема кредитования и ВРП по отраслям. В оптовой торговле это соотношение составило в среднем 60 %, в строительстве — только 7 %. В металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий динамика кредитования нестабильная, и установить наличие связи между показателями не удалось.

Налоговая нагрузка оказывает существенное влияние на рентабельность операционной прибыли во всех трех исследуемых отраслях, при этом наибольшее влияние наблюдается в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий ($R^2 = 0,8969$ в 2013 г.). В то же время на темпы роста выручки от продаж налоговая нагрузка не оказывает влияния. Данная тенденция наблюдается во всех трех анализируемых отраслях.

Влияние на успешность предприятий административных барьеров и барьеров на входе в коммерческие ниши оценивалось с помощью показателей «интегральный уровень транзакционных издержек» и «рентабельность операционной деятельности». Результаты дисперсионного анализа позволили выявить два существенных факта: во-первых, влияние транзакционных издержек на рентабельность операционной деятельности достаточно велико в металлургическом производстве и производстве готовых металлургических изделий и строительстве; во-вторых, был

определен оптимальный (рекомендуемый) диапазон уровня трансакционных издержек, соответствующий максимальным значениям рентабельности предприятий.

Таким образом, проведенное исследование является демонстрацией авторской методики анализа влияния факторов институциональной сре-

ды на успешность предприятий. Дальнейшие исследования предполагают разработку подобной системы выводов и рекомендаций для всех отраслей российской экономики, что позволит органам государственной власти и отдельным предприятиям (в том числе и среднему бизнесу) использовать их в процессе принятия решений.

Список литературы

1. Бархатов, В. И. Сравнительный анализ подходов к определению понятия «успешность бизнеса» в современной науке / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2014. № 18 (347). Экономика. Вып. 46. С. 8–18.
2. Белова, И. А. Оценка эффективности налоговой политики в российских корпорациях / И. А. Белова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2011. № 32 (247). Экономика. Вып. 34. С. 108–113.
3. Бенц, Д. С. 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.
4. Дивина, Л. Э. Государственная политика в сфере налогового регулирования деятельности малого и среднего бизнеса / Л. Э. Дивина // Рос. предпринимательство. 2013. № 20 (242). С. 31–38.
5. Николаева, Е. В. Институциональные факторы эффективности малого и среднего бизнеса в России / Е. В. Николаева // Труды VI Всероссийского симпозиума по экономической теории : в 2 т. Т. 1. Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2014. С. 88–89.
6. Николаева, Е. В. Трансакционные издержки как фактор эффективности предприятий среднего бизнеса / Е. В. Николаева // Стратегическое планирование и развитие предприятий : материалы 15-го Всерос. симп. М. : Центр. экон.-матем. ин-т РАН, 2014. С. 139–141.
7. Николаева, Е. В. Трансакционные издержки и эффективность крупных и средних корпораций / Е. В. Николаева // Тр. VI Всерос. зим. шк. по институцион. экономике. Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2013. С. 157–161.
8. Плетнев, Д. А. Влияние институциональных факторов на дивидендную политику российских корпораций / Д. А. Плетнев, Е. В. Николаева // Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭкоПром-2013) : тр. Междунар. науч.-практ. конф., г. Санкт-Петербург, 30 сент. — 9 окт. 2013 г. / под ред. А. В. Бабкина. СПб. : Изд-во политехн. ун-та, 2013. С. 398–406.
9. Плетнев, Д. А. Особенности оценки уровня трансакционных издержек российских корпораций / Д. А. Плетнев, Е. В. Николаева // Актуальные вопросы экономических наук : сб. материалов 4-й Всерос. науч.-практ. конф. Новосибирск : Центр развития науч. сотрудничества, 2009. С. 60–64.
10. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. 2-е изд., испр. М. : ИНФРА-М. 1999. 479 с.
11. Сулакшин, С. С. Теория и феноменология успешности сложной социальной системы / С. С. Сулакшин. М. : Науч. эксперт, 2013. 232 с.
12. Филлипович, А. В. Региональная политика в области налогообложения: связь налоговой нагрузки с экономическим ростом / А. В. Филлипович // Вестн. МГУ. 2002. Сер. Экономика. № 2. С. 12–22.
13. Чернышова, Н. И. Оценка эффективности региональной налоговой системы малого бизнеса / Н. И. Чернышова // Налоговое планирование. 2001. № 3. С. 34–37.
14. Барков, А. С. Организация и рынок как объекты социального управления: институциональный анализ : автореф. дис. ... д-ра социол. наук [Электронный ресурс] / А. С. Барков. URL: <http://dissers.ru/avtoreferati-dissertatsii-sotsiologiya/a121.php>
15. Сведения об объемах кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в рублях по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств (на 1 авг. 2014 г.) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=01&Year=2014&TblID=302-03>
16. Регионы России: Валовой региональный продукт, 1996–2012 гг. [Электронный ресурс]. URL: <http://knoema.ru/csgxgof/>

Сведения об авторах

Белова Ирина Анатольевна — кандидат экономических наук, преподаватель кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. belova@csu.ru

Николаева Екатерина Владимировна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. nikolaeva@csu.ru

*Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 21 (350).
Economy. Issue 47. P. 159–176.*

INSTITUTIONAL FACTORS OF SUCCESS OF MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN CHELYABINSK REGION

E. V. Nikolaeva

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

I. A. Belova

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

Institutional factors are investigated; three groups of the factors characterizing the institutional environment are allocated and described. Indicators of success of the enterprises are offered. As the major institutional factors having impact on success it is offered to enterprises of various branches of economy to consider availability of financial resources, tax burden of business, existence of administrative barriers, and also barriers on an entrance to commercial niches. The assessment of influence of institutional factors on success of medium-sized enterprises in Chelyabinsk region in a section of three key industries is carried out: wholesale trade, construction, metallurgical production and production of finished metal products. In particular, the analysis of influence of tax burden and level of transactional costs for indicators of success of medium business is made.

Keywords: *institutional factors, success of the enterprises, success indicators, stability, efficiency, tax burden, level of transactional expenses.*

References

1. Barhatov, V.I. Sravnitel'nyy analiz podhodov k opredeleniyu ponyatiya «uspeshnost' biznesa» v sovremennoy nauke / V.I. Barhatov, D.A. Pletnev // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2014. № 18 (347). Ekonomika. Vyp. 46. S. 8–18.
2. Belova, I. A. Ocenka effektivnosti nalogovoy politiki v rossiyskikh korporatsiyah / I. A. Belova // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2011. № 32 (247). Ekonomika. Vyp. 34. S. 108–113.
3. Bents, D. S. Institucional'nye faktory rosta rossiyskikh korporatsiy / D. S. Bents, I. A. Belova, E. S. Silova // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2014. № 18 (347). Ekonomika. Vyp. 46. S. 123–136.
4. Divina, L. E. Gosudarstvennaya politika v sfere nalogovogo regulirovaniya deyatel'nosti malogo i srednego biznesa / L. E. Divina // Ros. predprinimatel'stvo. 2013. № 20 (242). S. 31–38.
5. Nikolaeva, E. V. Institucional'nye faktory effektivnosti malogo i srednego biznesa v Rossii / E. V. Nikolaeva // Trudy VI Vserossiyskogo simpoziuma po ekonomicheskoy teorii : v 2 t. T. 1. Ekaterinburg : In-t ekonomiki UrO RAN, 2014. S. 88–89.
6. Nikolaeva, E. V. Transakcionnye izderzhki kak faktor effektivnosti predpriyatij srednego biznesa / E. V. Nikolaeva // Strategicheskoe planirovanie i razvitie predpriyatij: materialy 15-go Vseros. simp. M. : Centr. ekon.-matem. in-t RAN, 2014. C. 139–141.
7. Nikolaeva, E. V. Transakcionnye izderzhki i effektivnost' krupnyh i srednih korporatsiy / E. V. Nikolaeva // Tr. VI Vseros. zim. shk. po institucion. ekonomike. Ekaterinburg : In-t ekonomiki UrO RAN, 2013. C. 157–161.
8. Pletnev, D. A. Vliyaniye institucional'nyh faktorov na dividendnuyu politiku rossiyskikh korporatsiy / D. A. Pletnev, E. V. Nikolaeva // Innovacionnaya ekonomika i promyshlennaya politika regiona (EkoProm-2013):

tr. Mezhdunar. nauch.-prakt. konf., g. Sankt-Peterburg, 30 sent. — 9 okt. 2013 g. / pod red. A. V. Babkina. SPb. : Izd-vo politehn. un-ta, 2013. C. 398–406.

9. Pletnev, D. A. Osobennosti ocenki urovnya transakcionnyh izderzhek rossiyskih korporatsiy / D. A. Pletnev, E. V. Nikolaeva // Aktual'nye voprosy ekonomicheskikh nauk: sb. materialov 4-y Vseros. nauch.-prakt. konf. Novosibirsk : Centr razvitiya nauch. sotrudnichestva, 2009. S. 60–64.

10. Raizberg B. A. Sovremenniy ekonomicheskiy slovar' / B. A. Raizberg, L. Sh. Lozovskiy, E. B. Starodubceva. 2-e izd., ispr. M. : INFRA-M. 1999. 479 s.

11. Sulakshin, S. S. Teoriya i fenomenologiya uspehnosti slozhnoy social'noy sistemy / S. S. Sulakshin. M. : Nauch. ekspert, 2013. 232 s.

12. Fillipovich, A. V. Regional'naya politika v oblasti nalogooblozheniya: svyaz' nalogovoy nagruzki s ekonomicheskim rostom / A. V. Fillipovich // Vestn. MGU. 2002. Ser. Ekonomika. № 2. S. 12–22.

13. Chernyshova, N. I. Ocenka effektivnosti regional'noy nalogovoy sistemy malogo biznesa / N. I. Chernyshova // Nalogovoe planirovanie. 2001. № 3. S. 34–37.

14. Barkov, A. S. Organizatsiya i rynek kak objekty social'nogo upravleniya: institucional'niy analiz : avtoref. dis. ... d-ra sociol. nauk [Elektronniy resurs] / A. S. Barkov. URL: <http://dissers.ru/avtoreferati-dissertatsii-sotsiologiya/a121.php>

15. Svedeniya ob objemah kreditovaniya yuridicheskikh lits i individual'nyh predprinimateley v rublyah po vidam ekonomicheskoy deyatel'nosti i otdel'nym napravleniyam ispol'zovaniya sredstv (na 1 avg. 2014 g.) [Elektronniy resurs]. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx? Month=01&Year=2014&TblID=302-03>

16. Regiony Rossii: Valovoy regional'niy produkt, 1996–2012 gg. [Elektronniy resurs]. URL: <http://knoema.ru/csgxgof/>

УДК 334

ББК 65.290-2

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОПЦИОННЫХ ПРОГРАММ КАК ИНСТРУМЕНТА МИНИМИЗАЦИИ ОПОРТУНИЗМА МЕНЕДЖЕРОВ КОРПОРАЦИЙ

Е. В. Козлова

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

До недавнего времени основным методом мотивации менеджеров всех уровней оставалась денежное премирование по итогам периода — преимущественно квартала или года. Ориентация управляющих на решение задач в краткосрочной перспективе идет вразрез с интересами собственников, заинтересованных в долгосрочном развитии корпорации. Требуется определить размер и структуру вознаграждения менеджеров, способного создать необходимую мотивацию для эффективной работы и обеспечить достижение поставленных целей. Новой тенденцией в области стимулирования управленческого персонала является вознаграждение акциями и опционами. В статье рассматривается российский и зарубежный опыт применения опционных программ с целью мотивации и снижения оппортунизма управляющих.

Ключевые слова: *опционные программы, оппортунистическое поведение, оппортунизм, корпорация.*

Одним из основных условий стабильного и успешного развития любой корпорации является наличие квалифицированных управляющих. Рост размеров корпорации неизбежно влечет за собой делегирование части функций управления наемным менеджерам. Качество корпоративного управления в России за последние годы значительно выросло, что способствовало привлечению иностранных инвесторов и выходу компаний на мировые рынки. Вместе с тем дефицит квалифицированных руководителей высшего звена на российском рынке затрудняет создание эффективной системы управления в корпорации.

Но даже решив задачу поиска кадров, собственники сталкиваются с не менее сложной проблемой — разнонаправленностью интересов. Собственники стремятся минимизировать издержки, в том числе и за счет сокращения расходов на заработную плату простых работников и менеджеров. Владельцы заинтересованы в стабильном развитии и росте компании, а также получении дохода не только в краткосрочной, но и в долгосрочной перспективе. В интересах менеджеров — получение максимального дохода в текущий момент времени.

Делегировав функцию управления, собственники ориентируются на предоставляемую управляющими информацию о положении компании в текущий момент. Возникает высокий риск не-

добросовестного поведения со стороны менеджеров, обладающих информационным преимуществом, которые проявляют оппортунизм, используя данную асимметрию информации в личных целях — предоставляя владельцам недостоверную или искаженную информацию. Для акционеров не всегда представляется возможным осуществлять непосредственный контроль над деятельностью управленческого персонала, а судить о результатах проделанной работы приходится на основании достигнутых корпорацией показателей за период.

Наиболее часто оппортунистическое поведение проявляется в том случае, если управляющий путем искажения данных может влиять на величину своего вознаграждения. Когда размер премии напрямую зависит от достижения установленных значений показателей (например чистой прибыли), нередко возникают манипуляции с финансовой отчетностью компании. Принимая решения, направленные на достижение максимального эффекта в краткосрочном периоде, менеджеры не беспокоятся о том, как они повлияют на положение компании в долгосрочной перспективе, что чаще всего противоречит интересам собственников и также является проявлением оппортунизма.

Экономисты выделяют разнообразные причины существования оппортунистического поведения в корпорации. О. Уильямсон определил оппортунизм как «следование своим интересам,

в том числе обманным путем» [6]. Согласно его теории такое поведение присуще любому индивиду в различной степени и может проявляться в разнообразных формах — явных (ложь, воровство) и неявных (отлынивание, потребление на рабочем месте и др).

Российский экономист А. Е. Шаститко в основу возникновения оппортунизма ставит несовпадение интересов субъектов корпорации, возникающих из-за ограниченности ресурсов и неопределенности [8]. Выбор стратегии поведения в таком случае будет зависеть от размера выгоды и издержек, вызванных оппортунистическим поведением или его отсутствием.

В определении, данном Е. В. Поповым и В. Л. Сибиной, основным условием возникновения оппортунистического поведения является асимметрия информации. Использование информационного преимущества одной из сторон с целью получения дополнительных выгод, как правило, наносит ущерб другой стороне и противоречит ее интересам [5].

По мнению А. Макарова, оппортунизм основан на разделении труда и отдалении собственников от управления компанией [3]. Необходимость передачи части функций управления наемным менеджерам нередко приводит к потере контроля над корпорацией и злоупотреблениям со стороны управляющих.

В. И. Бархатов и Д. А. Плетнев связывают появление оппортунизма с реализацией индивидуального (своекорыстного) интереса субъектов корпорации [2], не ограничиваясь рассмотрением поведения только внутренних субъектов корпорации.

Экономические потери, возникающие вследствие проявления оппортунизма менеджерами, являются важным фактором в вопросе снижения эффективности российских корпораций. Следовательно, в любой компании возникает проблема нахождения механизмов сближения интересов управляющих и собственников и минимизации оппортунистического поведения. Одним из таких механизмов можно назвать грамотно выстроенную систему вознаграждения и мотивации.

Установив зависимость величины вознаграждения от достижения конкретных результатов, значительное внимание стоит уделять именно стратегическому развитию компании в будущем. Вознаграждение менеджера, как правило, состоит из нескольких элементов — постоянной части (зарботной платы) и переменной (пре-

мии). Согласно исследованиям компании «Baker Tilly Russaudit» [11], в структуре оплаты труда топ-менеджеров значительная часть приходится именно на переменную составляющую (рис. 1).

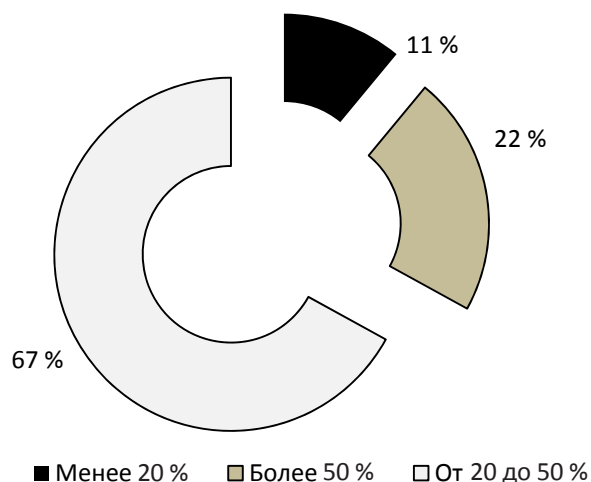


Рис. 1. Доля переменной части в заработной плате топ-менеджеров российских компаний

Величина постоянной части оговаривается при приеме на работу, устанавливается на уровне среднеотраслевого значения и зависит от различных факторов — опыта, квалификации, полномочий и пр. Ее величина не зависит от достигнутых результатов и рассматривается менеджерами как определенная «страховка» при неблагоприятных условиях для бизнеса.

Количественно измерить трудозатраты управляющего гораздо сложнее, чем труд рядового сотрудника. Поэтому размер переменной части варьируется в зависимости от достигнутых значений общекорпоративных показателей, на которые управляющий может повлиять. Выделяют несколько подходов к определению величины переменной части. Производительный подход предполагает зависимость размера бонуса от достижения установленного уровня объема производства, прибыли, расширении рынков сбыта и т. д. Важной задачей является определение планируемых результатов, при достижении которых будет начислен бонус. При установлении слишком высоких значений достигается обратный эффект — демотивация. Если менеджер понимает, что при всех возможных усилиях ожидаемого результата все равно не достичь, мотивация сводится к нулю.

Согласно исследованию транснациональной аудиторской компании «PricewaterhouseCoopers» (PwC) «Тенденции в области управления персо-

налом и оплате труда» [4], по мнению руководителей компаний, в последние несколько лет вознаграждения, основанные на показателях результативности, не приносят ожидаемого эффекта (рис. 2).

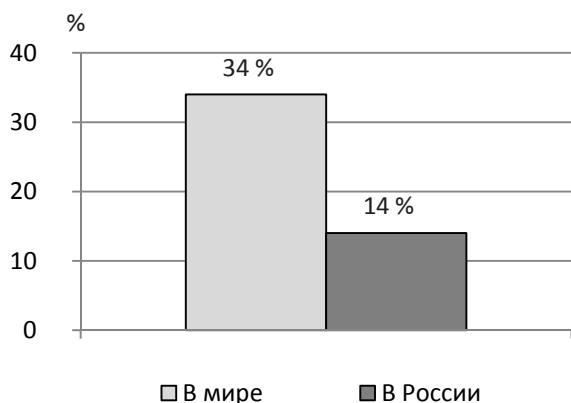


Рис. 2. Оценка руководителями неэффективности вознаграждений, основанных на результативности: вознаграждение, основанное на результативности, не дает ожидаемых результатов

В последнее время при производительном подходе в набор оцениваемых показателей, помимо стандартных финансовых, добавлены нефинансовые — сведения о клиентской базе, оценка внутренних процессов, удовлетворенность персонала и т. д. По оценкам, данные показатели в значительной степени оказывают влияние на финансовые результаты. С другой стороны, возникает проблема разработки и оценки такого рода показателей.

При стоимостном подходе размер вознаграждения определяется ростом капитализации компании. Стоит отметить, что применение данного подхода является эффективным в относительно стабильное для экономики время. Резкие скачки котировок акций компании в кризисные периоды значительно снижают его эффективность. При использовании стоимостного подхода происходит ориентация управляющих на повышение стоимости компании [1]. Реализация данного подхода наиболее часто происходит при помощи опционных программ.

На западе опционы давно считаются одним из самых действенных механизмов долгосрочной мотивации управленческого персонала. Предоставлением опциона возможно добиться повышения мотивации и согласованности интересов собственников и управляющих. В России опционные программы получили широкое распространение лишь в последние несколько лет. В российских корпорациях опционы в основном предлагаются управленческому персоналу и го-

раздо реже — наиболее ценным сотрудникам компании. Стоит учесть, что владелец готов делиться акциями только с теми, без кого невозможно дальнейшее развитие и успех компании.

Важной задачей опционной программы является построение долгосрочных взаимовыгодных отношений и удержание квалифицированных менеджеров в корпорации. Опцион позволяет наряду с материальной использовать нематериальную мотивацию: менеджер ощущает себя будущим совладельцем компании, что приводит к пересмотру целей в долгосрочном периоде и снижению вероятности проявления оппортунистического поведения с его стороны. Выплата такого рода вознаграждения является признанием со стороны корпорации результатов труда управляющих за определенный период времени. Опционы, как правило, выплачиваются только после нескольких лет успешной работы в компании. Определение срока действия — одна из главных задач при внедрении опционной программы. При слишком коротком сроке сложно оценить эффект от принятых менеджером решений, а слишком долгий снижает заинтересованность управляющих.

Тем не менее, российские корпорации до сих пор крайне редко используют опционные программы (рис. 3). Согласно проведенному исследованию, лишь небольшая доля российских компаний использует данный инструмент либо планирует его использовать в ближайшее время [9].

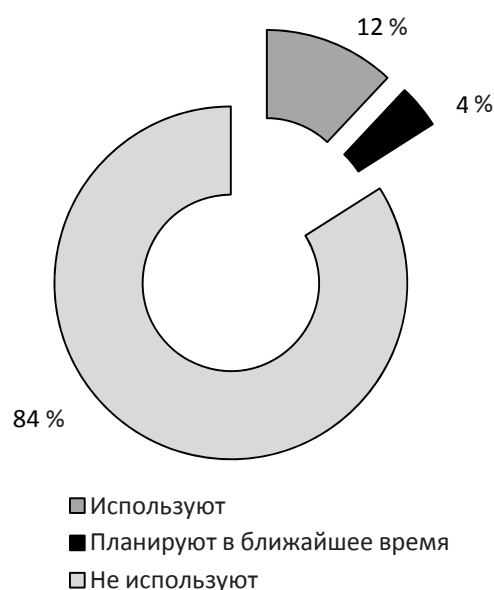


Рис. 3. Использование опционных программ и премирования акциями в российских корпорациях

На сегодняшний день российскими компаниями активно используются такие механизмы мотивации управляющих, как бонусы, которые начисляются по результатам работы предприятия за год. При этом не учитывается долгосрочная мотивация менеджеров, направленная на рост и развитие корпорации в перспективе.

Мировая практика долгосрочной мотивации построена на объединении интересов акционеров и менеджеров, а именно на рост капитализации корпорации. Опцион предполагает тесную взаимосвязь размера вознаграждения с капитализацией компании. Управляющие получают возможность приобретать акции компании по фиксированной цене в течение определенного периода времени.

На сегодняшний день выделяют три наиболее часто используемых стиля опциона — американский, европейский и азиатский. Американский подразумевает возможность погашения опциона в любой день с момента получения. Такой стиль снижает риски возможной потери части вознаграждения, вызванной понижением цены акций. При европейском опцион может быть погашен только в установленную дату. В азиатском при погашении используется средняя за весь срок действия опциона цена акций. При таком расчете происходит сглаживание колебаний цены, вызванных различными внешними и внутренними факторами.

Среди основных видов опционных программ можно выделить классическую и фантомную. Классическая опционная программа предполагает выкуп менеджером некоторого количества акций по заранее определенной цене. Фантомная используется в том случае, когда собственники не готовы рассматривать менеджера как совладельца компании. Данная программа предусматривает не выкуп части акций, а получение выплаты, зависящей от прироста стоимости акций за период. При этом обе программы ориентированы на повышение заинтересованности управляющих в росте капитализации корпорации.

Нередко опционная программа предусматривает ряд условий, при которых менеджер может воспользоваться правом ее реализации. Одним из таких условий является непрерывность трудовых отношений, что позволяет собственникам удерживать в корпорации наиболее ценных управляющих.

Одним из несомненных плюсов, которые выделяют зарубежные корпорации, активно применя-

ющие опционные программы, является значительное снижение расходов компании в текущий момент времени на вознаграждение топ-менеджерам. Затраты переносятся на определенный период времени, что позволяет корпорации распределить текущую прибыль наиболее эффективно.

Очевидным недостатком опционных программ является возможность снижения курса акций компании по независящим от управляющих причинам (кризис, негативная политическая ситуация в стране, отраслевые факторы и т. д.). В данном случае мотивационный эффект опциона значительно снижается. Тем не менее, с эффективностью стимулирования персонала путем предоставления пакета акций согласна почти половина сотрудников российских компаний [9] (рис. 4).

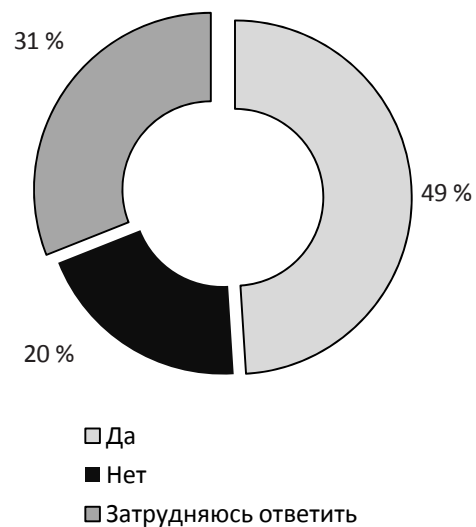


Рис. 4. Оценка эффективности мотивации (ответ на вопрос «Предоставление акций и опционов — эффективный инструмент мотивации?»)

Мотивационный механизм опционной программы основан на некоторой задержке выплаты вознаграждения — от момента получения опциона до возможности его реализации. Если менеджер в данный период времени переходит в другую компанию он, как правило, теряет возможность получить данный бонус. В зарубежных корпорациях, как правило, этот срок составляет от трех до пяти лет. Российские опционы характеризуются относительно небольшим сроком, который составляет два-три года.

В случае если за этот период установленная опционной программой цена акции окажется ниже рыночной (на момент реализации опциона), менеджер может также получить значительный бонус в виде роста стоимости его пакета акций.

Тем не менее, менеджеры российских корпораций редко заинтересованы в отсроченном получении доходов. Российский рынок до сих пор слишком неустойчив, поэтому предпочтительным является фиксация в текущий момент дохода, пусть и меньшего. Лишь несколько ведущих компаний России показывают стабильный рост на протяжении последних лет, поэтому для менеджеров опционная программа не всегда является эффективной мотивацией.

Высокие риски и отсутствие проработанной законодательной базы в области опционов являются причиной недоверия управляющих к данному механизму начисления вознаграждений. Основные положения опционной программы прописываются в трудовом договоре либо оформляются отдельно и могут отличаться в зависимости от компании. Сложность оценки непубличных российских компаний также негативно влияет на частоту использования опционных программ. Сегодня в России опцион является скорее дополнительной премией к выплачиваемому бонусу, а не самостоятельным инструментом поощрения и мотивации.

С другой стороны, желание менеджера реализовать опцион по максимально возможной цене зачастую приводит к проявлению оппортунизма. В мировой практике известны случаи, когда управляющие манипулировали данными финансовой отчетности с целью увеличения показателей деятельности корпорации и роста ее капитализации. В связи с этим при определении условий получения доли акций компании стоит ориентировать управляющих не только на рост основных показателей, но и на долгосрочное стабильное развитие. Собственникам необходимо выработать эффективные механизмы контроля работы управленческого персонала.

Пытаясь добиться роста стоимости акций компании любым путем, менеджеры могут принимать неоправданно высокорискованные решения в ущерб долгосрочным проектам. Результатом таких действий может быть снижение финансовой устойчивости компании, что, как следствие, приведет к падению рыночной цены акций. Однако даже при таком неблагоприятном сценарии — па-

дении курса ниже цены реализации опциона — менеджер ничего не теряет, а в случае повышения выигрывает больше, чем предполагалось. Таким образом, управляющий разделяет с собственником возникающую прибыль и не делит возможные убытки.

Практика последних лет показывает, что интерес к опционным программам в зарубежных компаниях снижается. По данным исследования международной консалтинговой компании Equilar, с 2009 г. количество компаний, строивших свои программы долгосрочной мотивации исключительно на классических опционах, сократилось в два раза — с 10,7 до 4,3 % [10]. Экономический кризис 2008–2009 гг. привел к тому, что многие производители не смогли получить ожидаемых доходов. Сложившаяся ситуация принесла обратный эффект — демотивацию управленческого персонала. Механизмы долгосрочного стимулирования, по-прежнему, остаются в большинстве компаний, но преимущественно используются денежные выплаты и льготы.

Следует отметить, что, несмотря на определенную мотивационную функцию, опционы для менеджеров российских компаний до сих пор являются скорее лишь дополнением к другим более эффективным механизмам стимулирования. При сложившейся нестабильной ситуации на российском рынке акций и общем состоянии экономики страны собственник не может гарантировать менеджеру получение значительного дохода от реализации опциона. Частый рост и падение курса акций на рынке приводят к тому, что менеджеры предпочитают получить меньший бонус в текущий момент времени, чем ожидать больший отсроченный доход при реализации опциона. В соответствии с действующим законодательством процедура реализации опционных программ является достаточно сложной. Подготовить программу, удовлетворяющую всем требованиям и учитывающую интересы корпорации, — трудная задача. Перечисленные недостатки приводят к тому, что опционные программы по сей день неактивно используются российскими компаниями с целью повышения мотивации и ограничения оппортунистического поведения менеджеров.

Список литературы

1. Актянов, Д. В. Бонусные и опционные программы для топ-менеджеров. Порядок разработки / Д. В. Актянов. М. : КноРус, 2010. 152 с.
2. Бархатов, В. И. Особенности проявления оппортунизма в российских машиностроительных корпорациях / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев // Организатор производства. 2013. № 2 (57). С. 15–20.

3. Макаров, А. М. Причины возникновения и управленческие методы преодоления оппортунизма в современном предпринимательстве / А. М. Макаров // Рос. предпринимательство. 2005. № 1 (61). С. 81–86.
4. Колядко, Т. Тенденции в области управления персоналом и оплате труда [Электронный ресурс] / Т. Колядко. URL: http://www.pwc.ru/en_RU/ru/events/2013/migration-law/kolyadko.pdf
5. Попов, Е. В. Оппортунизм экономических агентов / Е. В. Попов, В. Л. Симонова. Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2007.
6. Уильямсон, О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа : пер. с англ. / О. Уильямсон // Thesis. 1993. Т. 1, вып. 3.
7. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация : пер. с англ. / О. Уильямсон. СПб. : Лениздат, 1996.
8. Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. 3-е изд., перераб. и доп. М. : Экон. ф-т МГУ : Теис, 2002. 591 с.
9. Акции и опционы: нужны ли они работникам сегодня? [Электронный ресурс]. URL: <http://www.beagle-group.ru/ru/company/news/9042012>
10. Классические опционные программы выходят из моды [Электронный ресурс] // Ведомости : сайт. URL: <http://www.vedomosti.ru/career/news/27057631/opciony-vyshli-iz-mody>
11. Российская практика применения KPI в построении систем мотивации: результаты исследований [Электронный ресурс]. URL: http://www.bakertillyrussaudit.ru/attachments/article/1341/research_jan_2008.pdf

Сведения об авторе

Козлова Елена Викторовна — преподаватель кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. kozlova@csu.ru

*Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 21 (350).
Economy. Issue 47. P. 177–183.*

EFFICIENCY OF OPTION PROGRAMS AS INSTRUMENT OF MINIMIZATION OPPORTUNISM MANAGERS OF CORPORATIONS

E. V. Kozlova

*Lecturer at the Department of Economics of industries and markets of the Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia.
kozlova@csu.ru*

Until recently, the main method of incentives for managers at all levels remained cash bonuses at the end of the period, mainly — quarter or year. Orientation managers to solve problems in the short term is at odds with the interests of owners who are interested in the long-term development of the corporation. Required to determine the size and structure of the remuneration of managers capable of generating the necessary motivation to work effectively and achieve their goals. A new trend in promoting management personnel remuneration is stocks and options. This article focuses on Russian and foreign experience of stock option programs to motivate managers and reduce opportunism.

Keywords: *option programs, opportunistic behavior, opportunism, corporation.*

References

1. Aktyanov, D. V. Bonusnye i opcionnye programmy dlya top-menedzherov. Poryadok razrabotki / D. V. Aktyanov. М. : KnoRus, 2010. 152 s.
2. Barhatov, V. I. Osobennosti proyavleniya opporturnizma v rossiyskikh mashinostroitel'nyh korporatsiyah / V. I. Barhatov, D. A. Pletnev // Organizator proizvodstva. 2013. № 2 (57). S. 15–20.

3. Makarov, A. M. Prichiny vozniknoveniya i upravlencheskie metody preodoleniya opporturnizma v sovremennom predprinimatel'stve / A. M. Makarov // Ros. predprinimatel'stvo. 2005. № 1 (61). S. 81–86.
4. Kolyadko, T. Tendencii v oblasti upravleniya personalom i oplate truda [Elektronniy resurs] / T. Kolyadko. URL: http://www.pwc.ru/en_RU/ru/events/2013/migration-law/kolyadko.pdf
5. Popov, E. V. Opporturnizm ekonomicheskikh agentov / E. V. Popov, V. L. Simonova. Ekaterinburg : In-t ekonomiki UrO RAN, 2007.
6. Uiliamson, O. Povedencheskie predposylki sovremennogo ekonomicheskogo analiza : per. s angl. / O. Uiliamson // Thesis. 1993. T. 1, vyp. 3.
7. Uiliamson, O. Ekonomicheskie instituty kapitalizma. Firmy, rynki, «otnoshencheskaya» kontraktaciya : per. s angl. / O. Uiliamson. SPb. : Lenizdat, 1996.
8. Shastitko, A. E. Novaya institucional'naya ekonomicheskaya teoriya / A. E. Shastitko. 3-e izd., pererab. i dop. M. : Ekon. f-t MGU : Teis, 2002. 591 s.
9. Akcii i opciony: nuzhny li oni rabotnikam segodnya? [Elektronniy resurs]. URL: <http://www.beagle-group.ru/ru/company/news/9042012>
10. Klassicheskie opcionnye programmy vyhodyat iz mody [Elektronniy resurs] // Vedomosti : sait. URL: <http://www.vedomosti.ru/career/news/27057631/opciony-vyshli-iz-mody>
11. Rossiyskaya praktika primeneniya KPI v postroenii sistem motivacii: rezul'taty issledovaniy [Elektronniy resurs]. URL: http://www.bakertillyrussaudit.ru/attachments/article/1341/research_jan_2008.pdf

УДК 330.357

ББК 65.37

ФЕНОМЕН КОМПАНИЙ-«ГАЗЕЛЕЙ» В МИРЕ И В РОССИИ

А. Н. Долгин

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Приведены существенно различающиеся определения компаний-«газелей», обобщены знания о них, говорится о важности их для развития национальной экономики, приводятся примеры из отечественной действительности и делается вывод об одностороннем изучении этого феномена в России, необходимости сосредоточиться на более современном и более экономически оправданном подходе. Проводится анализ успешных шагов и стратегий фирм-«газелей» и даются базовые рекомендации для культивирования и стимулирования такого рода предприятий.

Ключевые слова: *компании-«газели», фирмы-«газели», эффективное производство, эффективное управление, экономический рост.*

Среди быстрорастущих компаний во всем мире особо выделяются компании, у которых быстро растет выручка, в отличие от капитализации. Эта группа получила название «компании-«газели»».

Исследователи в Европе и Америке сделали вывод о том, что из общего количества компаний в любой национальной экономике модернизацией хозяйства и созданием новых рабочих мест занимаются в среднем лишь 5 %. Эти 5 % создают до 85 % новых рабочих мест. Например, отчет Лондонской некоммерческой организации NESTA говорит о том, что в период с 2002 по 2008 г. около 50 % рабочих мест в Великобритании были созданы лишь шестью процентами компаний, нанмавших десять и более человек в начале своей деятельности [8]. Этот факт дает основание сделать вывод о том, что компании-«газели» являются главным фактором перемен в экономике.

До относительно недавнего времени малый бизнес не рассматривался как значимый генератор новых рабочих мест. Фокус находился на крупнейших корпорациях, которые считались наиболее важными в процессе увеличения занятости. Это продолжалось до 1981 г., когда американский экономист Д. Берч (D. Birch) опубликовал свою работу о росте занятости «Кто создает рабочие места?» [9]. В этой работе Берч классифицирует три типа фирм:

1) «слоны» — устоявшиеся корпорации, которые расширяют и/или перемещают свой бизнес в экономики с более низкой заработной платой;

2) «мыши» — малый бизнес, который остается маленьким и который составляет подавляющее большинство малого бизнеса;

3) «газели» — новые быстроразвивающиеся динамичные компании.

Ответ Берча на его собственный вопрос состоял в том, что большинство рабочих мест создается «газелями» — маленькими быстроразвивающимися фирмами. Он заключил, что эти маленькие, но чрезвычайно быстро растущие фирмы с количеством сотрудников не более двадцати человек (по его данным, их было 3 % от общего количества компаний) отвечали за создание от 50 до 70 % новых рабочих мест. Это исследование имеет важное значение: в фокусе должны быть не крупные компании, которые относятся к «мышам» и скорее всего останутся ими же, а маленькая группа «газелей», которые являются критически важными в деле создания новых рабочих мест.

Что это за компании? Стоит заострять ли на них внимание? Так ли уж важны они для экономики? Вот что пишут британские исследователи из Университета Ланкастера в своем отчете: «...быстроразвивающиеся фирмы разнообразны в своих особенностях. Они могут быть как большими, так и маленькими, новыми или старыми. Они часто находятся в новых, основанных на технологии секторах, но могут также работать и в отраслях промышленности, традиционно рассматриваемых как замедляющиеся. Кроме того, их география широко распространена — они имеют тенденцию находиться в обычных для ведения бизнеса местах вместо того, чтобы располагаться в наиболее быстро растущих городах.

Быстроразвивающиеся фирмы жизненно важны для британской экономики. У них есть жиз-

ненная роль в создании новых рабочих мест. Они помогают более широко распространять инновации в экономику, поднимая совокупную производительность и создавая новые рынки. Наряду с этим у быстроразвивающихся фирм есть сопутствующие эффекты в регионах городов, где они расположены. Чтобы помочь фирмам стать быстроразвивающимися и развивать национальное хозяйство, правительству требуется нацелиться на решение двух задач. Во-первых, правительство должно гарантировать, чтобы существующие быстрорастущие фирмы не сталкивались с препятствиями на своем пути к успеху. Наряду с этим оно должно обратиться ко второй задаче — гарантировать, что те фирмы, у которых есть потенциал стать быстроразвивающимися, но которые в настоящее время сталкиваются с барьерами, смогут достичь их потенциала» [7].

О важности фирм-«газелей» для экономики государства и необходимости их поддержки с давних пор говорится и в США, и в Западной Европе [18–22].

Наиболее значимый пример воздействия всего лишь одной фирмы на экономику всей страны — это Nokia Corporation. По оценкам некоторых экспертов, прирост продаж Nokia в период с 1996 по 2000 г., составивший 23,8 млрд евро, обеспечил половину прироста валового внутреннего продукта Финляндии и помог стране совершить переход к наукоемкой структуре хозяйства [12].

Первооткрыватель «газелей» Д. Берч установил такой критерий для определения принадлежности к этому классу: фирма должна ежегодно увеличивать свою выручку не менее чем на 20 % в течение определенного периода, начиная с выручки в стартовый год минимум \$ 100 000. С учетом сильного инфляционного влияния для России этот показатель принят равным 30 %.

Тридцать лет исследований не привели к одобренному стандартизированному определению быстрорастущих предприятий, однако два из них выглядят доминирующими в современной литературе. Первое базируется на определении Берча, второе — на опубликованном в 2006 г. определении Организации экономического сотрудничества и развития (Organisation for Economic Co-operation and Development — OECD), которое звучит так: «Все предприятия со среднегодовым темпом роста занятости более двадцати процентов по любым трем годам подряд, с десятью или более сотрудниками в первый проанализированный год». Также предполагается, что это могут

быть только молодые предприятия, возрастом менее пяти лет [10]. Таким образом, есть значительное различие в литературе, так как в определениях отличается выбор индикаторов роста (продажи или занятость), с помощью которых рост может быть измерен, и, кроме того, существует критерий возраста компании.

Автору не удалось найти отечественных работ по этой теме, основанных на втором определении (оценка с точки зрения генерации новых рабочих мест). Присутствуют лишь исследования на основе прироста выручки. Западные же ученые в основном базируются как раз на важности прироста в занятости, что, по мнению автора, является гораздо более важным для экономики в целом.

Можно ли сравнивать эти фирмы между собой, особенно если они различны по размерам и объемам выручки? Можно ли сравнивать отрасли экономики? Можно ли выявить какие-то тенденции? Ведь когда фирма лишь начинает свою деятельность, привычный показатель роста в процентах становится совершенно неинформативным. Для получения более объективных оценок обычно перемножают в одном показателе темпы роста (отношение выручки в анализируемом году к выручке пятилетней давности) и абсолютные размеры прироста (разность тех же цифр). Этот показатель называется индексом Берча, и его можно использовать для сравнения не только фирм, но и целых отраслей [5].

Оценка отечественного рынка показывает, что «газели» есть и в России, и даже в кризисные времена имеется более ста компаний, которые не переживают стагнацию, а продолжают расти четыре и более лет подряд. Обычно к «русским газелям» относят компании, имеющие кроме обозначенного выше ежегодного роста выручки на 30 % годовую выручку более 300 млн р., не находящиеся под контролем государства, иностранных стратегических инвесторов или российских холдингов, групп компаний и других подобных структур [1].

Первыми наиболее значимыми представителями «русских газелей» были банк «Русский стандарт», телекоммуникационная компания «Вымпелком» и обувная компания Ralf Ringer [12].

Банк «Русский стандарт» был первым на рынке экспресс-кредитования. В период с 2001 по 2006 г. величина активов банка практически ежегодно вырастала в 2,7 раза, стартовав с суммы около 2 млрд р. и к концу 2013 г. выросла в 161 раз (рис. 1).

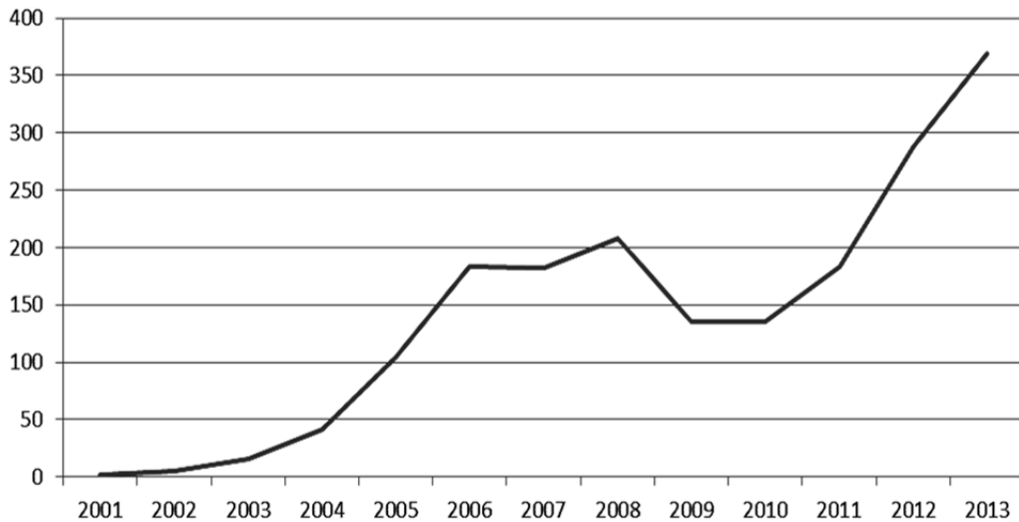


Рис. 1. Темп роста активов банка «Русский стандарт», млрд р.
(источник: официальная информация банка «Русский стандарт»)

В течение четырнадцати лет, с 1999 по 2013 г., величина оборота оператора мобильной связи «Вымпелком» выросла в 106 раз, подобрившись к величине в 23 млрд долл. (рис. 2).

Компания Ralf Ringer доказала, что можно расти и в отрасли, считающейся практически умирающей в России. Первое десятикратное увеличение объемов выпускаемой продукции обувщики продемонстрировали за пять лет, второе — за шесть следующих лет, в общем с 1996 по 2012 г. объем производства компании вырос в 46 раз.

Очередное исследование показало, что количество компаний-«газелей» в России существенно снизилось. Если в прошлые годы их доля составляла в среднем 8, а иногда и 12 %, то сейчас их всего 2 %. В некоторых развитых странах

доля компаний-«газелей» сохраняется на уровне 4–5 % [2]. На Урале доля быстроразвивающихся компаний всегда была значительно ниже средних показателей по стране и не превышала 2–3 %, а в последнее время и вовсе стала незаметной [4].

Это же исследование [2] показывает, что даже в последние пять лет значительная часть созданной в России добавочной стоимости произведена именно динамичными малыми и средними компаниями. Именно поэтому столь важно понять, каков «рецепт» появления и устойчивого развития успешных фирм.

Взаимодействие с банками. Если компания уже попала в категорию «газелей», то понятно, что финансовые показатели характеризуют ее с наилучшей стороны. Однако для банка более

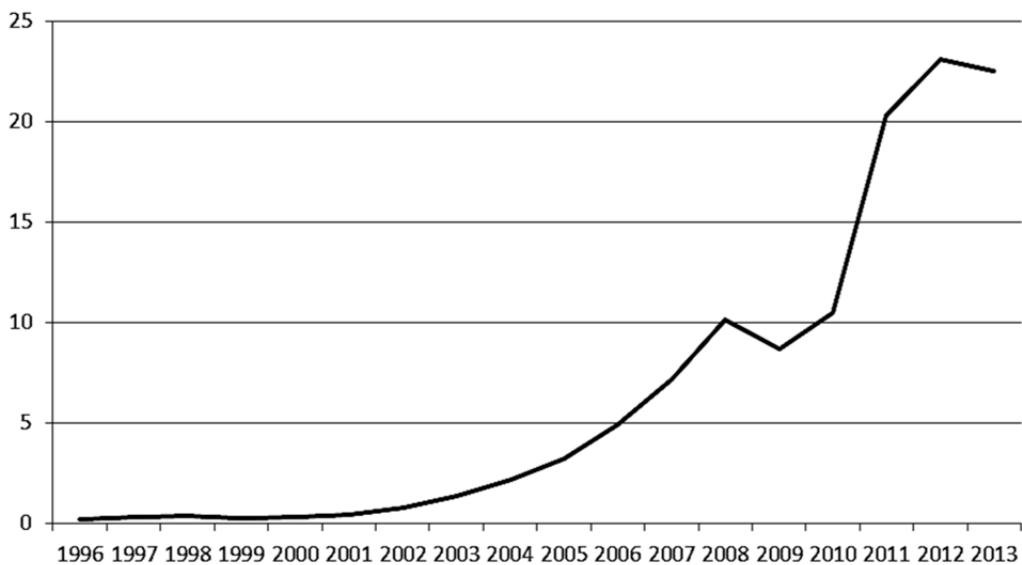


Рис. 2. Рост операционного дохода компании «Вымпелком», млрд долл. США
(источник: официальная информация «Вымпелком»)

важно не значение объемов выручки, а показатели рентабельности бизнеса. Желательно иметь прогноз показателей деятельности на ближайшие 3–5 лет. Важно соблюдать баланс между заемным и собственным капиталами, кредитные средства никак не должны превышать объем годовой выручки, а собственный капитал должен иметь положительную динамику. Важнейшую роль играет качество финансовой отчетности, пусть и управленческой. Портфель заказов должен обеспечивать работу на ближайший год, а список клиентов потенциально дифференцирован. Также для банка очень важно, когда собственник бизнеса принимает непосредственное участие в деятельности фирмы, а команда ключевых сотрудников стабильна на протяжении нескольких лет, при этом каждый из ее участников знает и принимает долгосрочные цели компании [3].

Однако в развитии компаний-«газелей» замечена цикличность [4]. После нескольких лет бурного роста многие фирмы начинают резко сдавать свои позиции, а на Урале это проявляется с еще большей силой, и более того — свыше двух третей бывших лидеров в первый год переживают спад в 29 %, во второй год — на треть, что хуже средних показателей по экономике.

Цикличность несложно объяснить, если учесть специфику выхода на рынок компаний-«газелей». Чтобы успешно конкурировать с крупными игроками, «газели», как правило, занимают довольно узкую нишу, чтобы быть в чем-то одним, но самыми лучшими и иметь конкурентные преимущества. Локальный рынок довольно быстро насыщается, что и является причиной замедления экономического роста, а иногда и полной остановки в развитии фирмы. Выходом могла бы стать глобализация — выход на общемировой рынок. Но это сопряжено с определенными сложностями.

Взаимодействие с иностранными партнерами. Показателен пример компании «Русский кварц», которая специализируется на производстве базовых материалов для полупроводниковой промышленности, специальной оптики и солнечной энергетики. Вследствие специфичности выпускаемой продукции компания ориентирована на зарубежные рынки, которые в этой отрасли весьма консервативны и закрыты. В качестве иностранного партнера была выбрана японская корпорация Sumitomo, что сразу решило многие вопросы (банковские кредиты, информационная и маркетинговая поддержка, консультации по вопросам сертификации на соответствие междуна-

родным стандартам), а это, в свою очередь, позволило довольно быстро выйти на рынок сначала Китая, а затем Японии и Европы.

Другой показательный пример — компания из Екатеринбурга «Очки для вас», имеющая свою сеть розничных продаж и производственное направление — изготовление индивидуальных рецептурных очковых линз. В производстве заключено партнерское соглашение с одним из мировых гигантов — компанией Rodenstock, что позволило вывести технологии на мировой уровень (в России подобного оборудования просто не было) и держать под постоянным контролем иностранных коллег как само производство, так и систему качества, и систему управления производственной лабораторией, производя уникальный продукт, лицензированный мировым брендом. Для сравнения стоит упомянуть, что, если в среднем по стране доля индивидуальных линз составляет 2,5 % в общем количестве продаж очковой оптики, то в сети «Очки для вас» — 35...40 %.

Таким образом, взаимодействие с транснациональными корпорациями помогает российским производителям «обучаться» стандартам организации производственных процессов и техникам повышения конкурентоспособности, а также заимствовать лучшие практики [13].

Уникальная технология. Компания «Реформа» занимается реабилитацией и рекультивацией земель с радионуклидами и нефтехимическими заражениями, а также дезактивацией радиоактивных отходов, применяя исключительно отечественные, еще советские разработки. Несмотря на то что компания имеет заказы от европейских, американских и японских клиентов, она не стремится к выходу на глобальные рынки, так как и в России объем работ просто огромен: сейчас компания имеет годовой оборот 1,5...1,7 млрд р., сформированный до 2017 г. портфель заказов имеет объем 12 млрд р., а до 2026 г. — примерно 24 млрд р.

Инвестиции в основной капитал. Нарастание активов. Ростовская компания «Белый медведь» начала свою деятельность с перепродажи творожных сырков, произведенных в Беларуси. К настоящему моменту фирма производит всю линейку молочных продуктов на собственном оборудовании в собственных и частично арендуемых помещениях и продолжает уверенно расти. Почти все, что компания зарабатывала, она инвестировала в новое оборудование [6].

Что еще, по мнению автора, может быть важным и о чем не стоит забывать:

- модернизация, инновации, введение новых технологий и развитие новых направлений;
- повышение качества продукции и качества обслуживания клиентов;
- снижение издержек, повышение эффективности, оптимизация рабочих процессов, обучение персонала.

Трудности

Квалифицированный персонал. Возможность найти квалифицированный персонал для быстрорастущих фирм — жизненная необходимость. Это широко распространенная проблема для фирм вообще, но ключевая проблема для фирм, растущих быстро. Кроме того, им часто требуются новые уникальные навыки.

Помещения. Быстрорастущие фирмы нуждаются в помещениях, как офисных, так и производственных. Это может создавать определенные проблемы: например, им приходится регулярно переезжать в новый офис, увеличивая занимаемые площади, или заранее арендовать помещение побольше и платить за неиспользуемое пространство, или арендовать дополнительные пространства в разных местах, усложняя и затрудняя коммуникацию. Большое количество научных парков и инкубаторов могло бы стать наиболее логичным шагом в решении этого вопроса.

Финансы. Быстроразвивающиеся фирмы часто нуждаются в «длинных» недорогих финансах для поддержания своего роста. Если фирма имеет инновационные идеи, которые требуют коммерциализации, могут потребоваться несколько стадий финансирования — от финансирования производства пробных образцов до инвестиций в финальную стадию, чтобы вывести продукт на рынок. Однако в настоящее время одним из системных противоречий хозяйственных отношений в российской экономике является то, что субъекты финансового рынка не стремятся решать потребности бизнеса в наращивании финансового капитала, вместо этого занимаясь спекуляциями на финансовом рынке [14]. Помочь в данной ситуации могли бы скорейший охват всей территории нашей страны деятельностью венчурных фондов, важность которых давно оценили на Западе [23], факторинговых компаний и создание специальных фондов для поддержки «газелей». Один из возможных вариантов — предоставление га-

рантий для облегчения доступа к кредитным средствам. Возможен также запуск специальной программы предоставления кредитных средств при поддержке государства в кооперации с крупнейшими банками страны с пониженными процентными ставками. Также эффективным может быть привлечение иностранного капитала в качестве источника не только «длинных денег», но и достижений научно-технического прогресса и передового управленческого опыта [16; 17; 25].

Транспортная инфраструктура. Быстроразвивающиеся фирмы нуждаются в доступе к новым рынкам, и этому могли бы помочь адекватные транспортные связи. Многие из быстрорастущих компаний начинают на локальном рынке, но вследствие своего роста вскоре начинают выходить на национальный и международный уровень. Это предполагает расположение в той части страны (региона), которая имеет хорошее транспортное сообщение, а для властей подчеркивает важность инвестиций в «базовую» инфраструктуру.

Стратегический менеджмент. В современном мире скорость изменения технологий обязывает менеджмент любой организации не просто реагировать на изменение рыночной конъюнктуры, но и выработать меры превентивного характера, заблаговременно разрабатывать логику поведения в различных ситуациях, не ожидать атаки конкурентов и передела рынков, а атаковать первыми, совершая прорыв: обновляя технологию, реорганизуя структуру, изменяя управленческие алгоритмы [15].

Специфические трудности

Лидерские и управленческие навыки для роста. Быстрый рост фирмы ставит ее перед проблемой адаптации структуры управления к увеличивающейся организации. Например, низкий уровень управления и навыков лидерства в течение нескольких десятилетий сдерживали рост бизнеса Британии в целом и предпринимательства в особенности [11; 24]. Недостаток в управленческих навыках связан с изменениями, необходимыми при росте бизнеса. В начальной фазе процесса роста основатель фирмы (предприниматель), как правило, ответственен за более чем просто стратегическую роль — он часто решает ежедневные вопросы, поддерживает решение управленческих задач. С ростом фирмы это становится сложнее. Из ситуации, когда в маленькой

компании все задачи легко могут быть перераспределены и структура фирмы достаточно гибка, бизнес переходит в фазу, характеризующуюся децентрализацией с возникновением большого количества напряженностей, связанных с растущей специализацией функций. Рабочая нагрузка на ключевые персоны должна быть распределена, а остальные должны привыкнуть к менее гибким рабочим ролям. Процессы могут отличаться от описанного, но в любом случае вместе с ростом компании в ней происходит «эволюция» управленческих ролей [26]. Нередко фирмам приходится экспериментировать с различными структурами и процессами в период роста. Иногда это становится одной из основных при-

чин, почему компания нанимает директора «со стороны». Поэтому образование для менеджеров становится ключевым фактором в развитии экономики.

«Газели» создают более широкую экономическую и социальную выгоду во всей экономике благодаря собственному росту и созданию новых рабочих мест. Быстроразвивающиеся фирмы также характеризуются значительным положительным внешним эффектом экономической деятельности. Именно поэтому, по мнению автора, крайне важно для государственного сектора осуществлять поддержку их развития, но необходимо акцентироваться не столько на увеличении выручки, сколько на росте занятости.

Список литературы

1. Хромова, Е. Заключение консультанта проекта / Е. Хромова // Эксперт. 2014. № 26 (905).
2. А жить так хочется, ребята! // Эксперт. 2014. № 26 (905).
3. Жога, Г. Приметы рода / Г. Жога // Эксперт — Урал. 2014. № 26 (606).
4. Жога, Г. Табун-призрак / Г. Жога // Эксперт — Урал. 2014. № 26 (606).
5. Полуниин, Ю. Средний бизнес и консервативные экономические ценности / Ю. Полуниин, А. Юданов // Эксперт. 2014. № 26 (905).
6. Последовательности не хватает // Эксперт — Юг. 2014. № 13–14 (303).
7. Levy, Ch. How the government can support the development of more high growth firms / Ch. Levy, N. Lee, A. Peate. L. : The Work Foundation, 2011.
8. NESTA. The Vital Six Percent. L. : NESTA, 2009.
9. Birch, D. Who Creates Jobs? / D. Birch // The Public Interest. 1981. Vol. 65. P. 3–14.
10. OECD. High-Growth Enterprises: What governments can do to make a difference. Paris : OECD, 2010.
11. Tamkin, P. The Comparative Capability of UK Managers: Research Report 17 [Electronic resource] / P Tamkin, C. Mabey, D. Beech. URL: <http://www.employment-studies.co.uk/pubs/report.php?id=ssdarr17>
12. Юданов, А. Ю. Опыт конкуренции в России: причины успехов и неудач / А. Ю. Юданов. М. : КноРус, 2007. 464 с.
13. Бархатов, В. И. Устойчивое развитие национальной экономики России в современных условиях / В. И. Бархатов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2014. № 9 (338). Экономика. Вып. 44. С. 5–11.
14. Бархатов, В. И. Противоречия хозяйственных отношений в Российской экономике / В. И. Бархатов // Современные хозяйственные отношения: вызовы глобализации : материалы Междунар. науч. конф., г. Челябинск, 16–17 окт. 2013 г. М. : Перо, 2013. С. 9–12.
15. Нижегородцев, Р. М. Принципы стратегического менеджмента в условиях становления экономики знаний / Р. М. Нижегородцев // Современные хозяйственные отношения: вызовы глобализации : материалы Междунар. науч. конф., г. Челябинск, 16–17 окт. 2013 г. М. : Перо, 2013. С. 13–17.
16. Кузнецов, В. А. Перспективы развития высокотехнологичных отраслей в России / В. А. Кузнецов // Современные хозяйственные отношения: вызовы глобализации : материалы Междунар. науч. конф., г. Челябинск, 16–17 окт. 2013 г. М. : Перо, 2013. С. 210–212.
17. Хакимов, Р. Ш. Опыт привлечения иностранных инвестиций в Челябинскую область / Р. Ш. Хакимов, А. Н. Долгин // Современные хозяйственные отношения: вызовы глобализации : материалы Междунар. науч. конф., г. Челябинск, 16–17 окт. 2013 г. М. : Перо, 2013. С. 45–48.
18. Нестеров, М. Методика стратегического развития фирм-«газелей» / М. Нестеров, В. Шумаев // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2008. № 2. С. 41–48.
19. Mason, G. Business Growth and Innovation / G. Mason, K. Bishop, C. Robinson // The wider impact of rapidly growing firms in UK city-regions. L. : Nesta, 2010.

20. Hölzl, W. Final Sector Report: Gazelles / W. Hölzl, K. Friesenbichler // Europe Innova Sector Report. Vienna : WIF, 2008.

21. Rigby, J. Mini-Study 1: Gazelles / Rigby, J. [et al.] // Proinno Europe : Inno Grips, A project for DG Enterprise. Brussels, 2007.

22. Smallbone, D. Targeted support for high-growth start-ups: some policy issues / D. Smallbone, R. Baldock, S. Burgess // Environment and Planning C: Government and Policy. 2002. Vol. 20. P. 195–209.

23. Lerner, J. Boulevard of Broken Dreams: Why public efforts to boost entrepreneurship and venture capital have failed, and what to do about it? / J. Lerner. Princeton ; N. J. : Princeton Univ. Press, 2009.

24. Constable, J. The Making of British Managers / J. Constable, R. McCormick. L. : British Institute of Management : Confederation of British Industry, 1987.

25. British Venture Capital Association // What do business managers think about private equity and venture capital? L., 2010.

26. Бархатов В. И. Интеграция теорий жизненных циклов в эволюционную теорию корпорации / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев // Вестн. Тамбов. ун-та. Сер. Гуманитар. науки. 2013. № 3. С. 150–157.

Сведения об авторе

Долгин Андрей Николаевич — магистрант Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. andrey.dolgin@list.ru

*Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 21 (350).
Economy. Issue 47. P. 184–191.*

PHENOMENOM OF FAST GROWING COMPANIES IN THE WORLD AND RUSSIA

A. N. Dolgin

*Graduate student, Institute of economy, industries, business, and administration of the Chelyabinsk state University,
Chelyabinsk, Russia. andrey.dolgin@list.ru*

In this article the author voiced significantly different definitions companies gazelles, summarizes knowledge about them, talking about their importance for the development of the national economy, cites examples of national reality and concludes that one-sided study of this phenomenon in Russia, speaking about the need to focus on the more modern and more economically feasible approach. Also analyzes the successful steps and strategies firms and gazelles are basic recommendations for the cultivation and stimulation of such enterprises.

Keywords: *Companies-gazelles, High-Growth Firms, effective production, effective management, economic growth.*

References

1. Hromova, E. Zakluchenie konsul'tanta proekta / E. Hromova // Ekspert. 2014. № 26 (905).
2. A zhit' tak hochetsya, rebyata! // Ekspert. 2014. № 26 (905).
3. Zhoga, G. Primety roda / G. Zhoga // Ekspert — Ural. 2014. № 26 (606).
4. Zhoga, G. Tabun-prizrak / G. Zhoga // Ekspert — Ural. 2014. № 26 (606).
5. Polunin, Yu. Sredniy biznes i konservativnye ekonomicheskie cennosti / Yu. Polunin, A. Yudanov // Ekspert. 2014. № 26 (905).
6. Posledovatel'nosti ne hvataet // Ekspert — Yug. 2014. № 13–14 (303).
7. Levy, Ch. How the government can support the development of more high growth firms / Ch. Levy, N. Lee, A. Peate. L. : The Work Foundation, 2011.
8. NESTA. The Vital Six Percent. L. : NESTA, 2009.
9. Birch, D. Who Creates Jobs? / D. Birch // The Public Interest. 1981. Vol. 65. R. 3–14.
10. OECD. High-Growth Enterprises: What governments can do to make a difference. Paris : OECD, 2010.

11. Tamkin, P. The Comparative Capability of UK Managers: Research Report 17 [Electronic resource] / R. Tamkin, S. Mabey, D. Beech. URL: <http://www.employment-studies.co.uk/pubs/report.php?id=ssdarr17>
12. Yudanov, A. Yu. Opyt konkurencii v Rossii: prichiny uspehov i neudach / A. Yu. Yudanov. M. : KnoRus, 2007. 464 s.
13. Barhatov, V. I. Ustoichivoe razvitie nacional'noy ekonomiki Rossii v sovremennykh usloviyakh / V. I. Barhatov // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2014. № 9 (338). Ekonomika. Vyp. 44. S. 5–11.
14. Barhatov, V. I. Protivorechiya hozyaistvennykh otnosheniy v Rossiyskoy ekonomike / V. I. Barhatov // Sovremennye hozyaistvennye otnosheniya: vyzovy globalizatsii : materialy Mezhdunar. nauch. konf., g. Chelyabinsk, 16–17 okt. 2013 g. M. : Pero, 2013. S. 9–12.
15. Nizhegorodcev, R. M. Principy strategicheskogo menedzhmenta v usloviyakh stanovleniya ekonomiki znaniy / R. M. Nizhegorodcev // Sovremennye hozyaistvennye otnosheniya: vyzovy globalizatsii : materialy Mezhdunar. nauch. konf., g. Chelyabinsk, 16–17 okt. 2013 g. M. : Pero, 2013. S. 13–17.
16. Kuznetsov, V. A. Perspektivy razvitiya vysokotekhnologichnykh otrasley v Rossii / V. A. Kuznetsov // Sovremennye hozyaistvennye otnosheniya: vyzovy globalizatsii : materialy Mezhdunar. nauch. konf., g. Chelyabinsk, 16–17 okt. 2013 g. M. : Pero, 2013. S. 210–212.
17. Hakimov, R. Sh. Opyt privlecheniya inostrannykh investitsiy v Chelyabinskuyu oblast' / R. Sh. Hakimov, A. N. Dolgin // Sovremennye hozyaistvennye otnosheniya: vyzovy globalizatsii : materialy Mezhdunar. nauch. konf., g. Chelyabinsk, 16–17 okt. 2013 g. M. : Pero, 2013. S. 45–48.
18. Nesterov, M. Metodika strategicheskogo razvitiya firm-«gazeley» / M. Nesterov, V. Shumaev // RISK: resursy, informatsiya, snabzhenie, konkurenciya. 2008. № 2. S. 41–48.
19. Mason, G. Business Growth and Innovation / G. Mason, K. Bishop, S. Robinson // The wider impact of rapidlygrowing firms in UK city-regions. L. : Nesta, 2010.
20. Hölzl, W. Final Sector Report: Gazelles / W. Hölzl, K. Friesenbichler // Europe Innova Sector Report. Vienna : WIF, 2008.
21. Rigby, J. Mini-Study 1: Gazelles / Rigby, J. [et al.] // Proinno Europe : Inno Grips, A project for DG Enterprise. Brussels, 2007.
22. Smallbone, D. Targeted support for high-growth start-ups: some policy issues / D. Smallbone, R. Baldock, S. Burgess // Environment and Planning C: Government and Policy. 2002. Vol. 20. R. 195–209.
23. Lerner, J. Boulevard of Broken Dreams: Why public efforts to boost entrepreneurship and venture capital have failed, and what to do about it? / J. Lerner. Princeton ; N. J. : Princeton Univ. Press, 2009.
24. Constable, J. The Making of British Managers / J. Constable, R. McCormick. L. : British Institute of Management : Confederation of British Industry, 1987.
25. British Venture Capital Association // What do business managers think about private equity and venture capital? L., 2010.
26. Barhatov V. I. Integratsiya teorii zhiznennykh tsiklov v evolucionnuyu teoriyu korporatsii / V. I. Barhatov, D. A. Pletnev // Vestn. Tambov. un-ta. Ser. Gumanitar. nauki. 2013. № 3. S. 150–157.

УДК 339

ББК 65.5

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ МОНОПОЛИИ КАК ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА

А. Ю. Латышев

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Рассматривается вопрос предназначения монополии как формы организации бизнеса, как правило крупного. Актуальность темы связана с тем, что в современном мире в целом и в России в частности монополии доминируют на рынке в разных сферах (от производства до розничных продаж и оказания услуг). Это несмотря на то, что государство пытается ограничивать их рост и защищать конкуренцию, поддерживать малое предпринимательство. Цель статьи — анализ вопроса, нужны ли монополии в современных экономических условиях и полезны ли они обществу как бизнес-структуры. В рамках статьи решаются следующие задачи: определение сущности монополии как рыночной структуры, характеристика роли монополий в современной экономике и определение роли и влияния монополий на российском рынке.

Ключевые слова: монополия, конкуренция, рыночные структуры, антимонопольная политика, монополизация.

Термин «монополия» (с греческого *monos* — «один», и *poleo* — «продаю») — достаточно известное в экономической теории определение для рыночных структур, которые противопоставляются рынку «чистой конкуренции». Понимание монополии как рыночной структуры достаточно похоже у разных экономистов. Еще А. Смит в «Исследовании о природе и причинах богатства народов» определил ее как ситуацию, при которой продавец имеет исключительное право на продажу [13. С. 60]. Р.-П. Макафи определяет монополию как структуру рынка, характеризующуюся появлением на нем только одного производителя или поставщика данного товара или услуги, который контролирует предложение и цены при наличии большого количества покупателей [17. С. 38]. Им же монополия характеризуется возникновением барьеров, которые препятствуют другим компаниям входить на рынок (такими барьерами могут быть законодательство, затраты, «административный ресурс» и пр.). Еще одним условием возникновения монополии может стать наличие определенного продукта, который не имеет хорошего или близкого заменителя. В книге Р. А. Познера под монополией тоже понимается фирма (либо ситуация на рынке, где действует такая фирма), действующая в условиях отсутствия значимых конкурентов, выпускающая товары или оказывающая услуги, которые не имеют полноценных близких заменителей [11. С. 367].

Важно отметить, что монополия, наряду с совершенной конкуренцией, монополистической конкуренцией, олигополией, в экономической теории называется рыночной структурой. Естественно, можно предположить, что целью создания монополии как рыночной структуры является максимизация прибыли для бизнеса. Максимизация прибыли в условиях монополии достигается за счет возможности установления высокой цены, обеспечивающей и покрытие собственных издержек, и получение необходимой нормы прибыли.

На практике можно выделить следующие формы организации монополий: картель, синдикат, трест, концерн и конгломерат (холдинг). Именно такая классификация, в частности, приводится в работе А. В. Кузнецова [1. С. 7]. Однако эта классификация достаточно общая и рассматривается в целом ряде иных работ, в том числе зарубежных [16. С. 41]. Таким образом, можно назвать такие формы монополий:

1) картель (низшая форма монополии, когда абсолютно независимые продавцы производят ценовой сговор, устанавливая завышенную цену на товары или услуги, следят за соблюдением ценовой политики);

2) синдикат (тоже форма монополии низшего уровня, когда юридически независимые предприятия объединяются в собственную систему снабжения и сбыта);

3) трест (более высокая форма монополии, которая характеризуется потерей независимости предприятий, входящих в трест, контролем над ними «головной компании», полным управлением, снабжением, сбытом, производственными процессами и единой корпоративной стратегией);

4) концерн (одна из высших форм монополии, когда предприятия, входящие в концерн, формально являются независимыми, но имеют значительную долю собственности одной компании; этой компанией осуществляется управление предприятиями концерна; часто предприятия концерна связаны друг с другом технологически, но легко могут быть отчуждены основным собственником без юридической реорганизации — после продажи контрольного пакета акций);

5) конгломерат, или холдинг (также высшая форма монополии, которая внешне похожа на концерн, но предприятия в ее рамках не связаны технологически друг с другом; хотя компания-владелец может проводить единую политику при управлении ими, но и может легко отчуждать их, объединять в другие монопольные структуры и т. п.; современным финансовым капиталом часто используется данная форма монополии).

В условиях глобализации формируются и международные концерны, и холдинги, перерастающие зачастую в транснациональные компании (ТНК), уже являющиеся мировыми монополиями.

Отношение к монополии как к рыночной структуре, ее роли в экономике у разных экономистов явно неоднозначное — от отрицательного (хотя и не явно) до положительного.

Вообще, «чистая монополия», в теории А. О. Курно (создана в 1838 г.), должна добиваться максимизации прибыли, когда предельный доход (дополнительный доход, получаемый при продаже дополнительной единицы товара) равен предельным издержкам (дополнительные издержки на производство дополнительной единицы товара) [18. С. 8]. Модель «дуополии» того же Курно предполагала работу на рынке двух продавцов, которые приспособливают свои объемы выпуска к заданным покупателями ценам, и точка равновесия достигается, когда дуополисты продают равные количества товара по цене, средней между монопольной ценой и ценой совершенной конкуренции.

На практике применение «чистой монополии» и «дуополии» Курно возможно лишь в очень незначительном числе случаев (в проведении аукционов, например, когда рынок можно назвать

организованным). Если бы «чистая монополия» существовала на практике, она бы имела возможности постоянно увеличивать цену на товары, обеспечивая себе максимум прибыли. Да и «дуополия» как модель характеризовалась бы высокой ценой. Другое дело, что на практике при наличии явлений, близких к подобным моделям, или возникают иные участники, предлагающие более низкие цены (в том числе и «подпольно»), или постоянный необоснованный рост цен приводит к нахождению альтернативы товарам, продаваемым монопольными структурами.

Марксистско-ленинская теория называет ее существенной и основной чертой рыночной экономики конца XIX — начала XX в., логично завершающей эпоху «капитализма свободной конкуренции». При этом Марксом выделены собственно монополия («капиталистическая»), «естественная монополия» (этот термин используется и ныне другими теоретиками), а также случайная монополия. Капиталистическая монополия, по его мнению, формируется посредством концентрации производства и развития конкуренции (как следствие этих процессов) [5. С. 215]. А цель такой монополии — в получении добавочной монопольно высокой прибыли (то есть путем завышения цен на продаваемую продукцию). «Естественная монополия» связана с наличием частной собственности на редкие факторы производства (в основном природные ресурсы) и никак не связана с развитием конкуренции и уровня производства. Здесь монополия позволяет установить монопольную цену, которая превышает цену производства и стоимости товара [6. С. 937–938]. «Случайная монополия» формируется только по причине случайного соотношения спроса и предложения [5. С. 194–195] не в пользу покупателя или продавца. Маркс обосновал то, что монополия противоречит конкуренции, но, в то же время, причиной ее появления и является конкуренция. Монополия производит конкуренцию, конкуренция производит монополию. Монополисты конкурируют между собой, конкуренты становятся монополистами... Синтез заключается в том, что монополия может держаться лишь благодаря тому, что она постоянно вступает в конкурентную борьбу [8. С. 211]. Эта теория поддерживалась и В. И. Лениным, который утверждал, что «монополии, вырастая из свободной конкуренции, не устраняют ее, а существуют над ней и рядом с ней, порождая этим ряд особенно острых и крупных противоречий,

трений, конфликтов» [3. С. 386]. То есть в рамках марксистской теории монополия — с одной стороны, негативное явление (позволяющее «завысить» цены и получить максимум прибыли капиталисту), а с другой — не особо «разрушающее» конкуренцию явление, существующее в рамках конкуренции, а ряд монополий конкурируют и между собой.

Другим известным экономистом, А. Маршаллом, были вообще доказаны преимущества монополии как единственной крупной фирмы, которая может более экономично работать, по сравнению с тем, когда такой же объем производства поделен между большим количеством мелких производителей в условиях конкуренции [9. С. 182]. В качестве сильной стороны крупных компаний (как последствий формирования монополий) им названа возможность использования преимуществ крупномасштабной кооперации. Также А. Маршалл полагал, что предложение товара в условиях свободной конкуренции формирует даже более высокие цены, чем в условиях монополии. Однако он указывал и на такую специфику, как поведение монополии. Им была решена проблема максимизации монопольного дохода методом сравнения совокупного дохода и совокупных издержек компании. Суммарная выгода монополии, по его мнению, включала монопольный доход и потребительский излишек. Маршалл не считал монополию рыночной структурой, серьезно влияющей на эффективность экономики.

Таким образом, «абсолютным злом» монополия не может являться в силу своей определенной «полезности» в экономике.

Действительно, «чистые монополии» в современной экономике встречаются очень редко: мы чаще можем наблюдать отрасли с монополистической конкуренцией — когда имеется достаточно большое число фирм-продавцов дифференцированной продукции, которые осуществляют ценовой контроль над продажной ценой производимых ими товаров [14]. Такая конкуренция может быть внутриотраслевой, межотраслевой или межстрановой.

Можно привести довольно много примеров таких видов монополистической конкуренции. Так, внутриотраслевая внутристрановая монополистическая конкуренция связана с наличием на рынке нескольких крупных компаний, которые конкурируют между собой, не исключая наличия на рынке и мелких компаний. Такая ситуация в России и в мире в целом наблюдается в роз-

ничной торговле, в торговле нефтепродуктами — это наиболее яркие примеры. Внутриотраслевая межстрановая конкуренция бывает связана с тем, что если в одной стране есть компания-монополист, то в другой стране может быть аналогичная компания, продающая тот же продукт, что создает монополистическую конкуренцию на мировом рынке (это очень характерно для рынка нефти, газа, наиболее сложной электроники). В качестве примера межотраслевой монополии можно привести ОАО «РЖД», которое всегда представляют «естественным монополистом», конкурировать с которым практически невозможно (все железные дороги в России принадлежат ему). Однако с железнодорожными перевозками успешно конкурируют автомобильные и даже авиационные, что уже давно стало реальностью [15]. Аналогично и ответом на рост цен со стороны компаний — монополистических конкурентов на рынке нефтепродуктов становится переориентация части потребителей на газ как основное топливо для автомобилей [12].

То есть современная монополия — это не та «чистая монополия», которую описал Курно, это и не классическая «дуополия», описанная им же, и даже не олигополия. Это, скорее, доминирующая по объему продаж на рынке компания. Таких компаний может быть ни одна, ни две, а достаточно большое, хоть и ограниченное, множество. Между этими компаниями существует конкуренция, которая может быть и ценовой (что не дает монопольным структурам необоснованно завышать цены), и неценовой (что часто может быть направлено на сокращение издержек и рост качества товаров, работ, услуг). В результате деятельность монополистических структур может даже стать полезной для потребителей, которые получают более высокое качество при низких (порою ниже, чем при совершенной конкуренции) ценах. Как это обеспечивается и каков механизм позитивного воздействия на рынок со стороны монопольных структур, можно рассмотреть на примере розничной торговли (а именно продуктового ритейла), где это наиболее ярко выражено на современном этапе.

Эксперты утверждают, что в последние годы явно наблюдается эволюция российского рынка продуктового ритейла (розничных продаж). Если в 1990-е гг. этот рынок можно было охарактеризовать как «более близкий к совершенной конкуренции»: был достаточно простой вход на рынок при минимальных затратах, было мно-

го участников рынка, работавших в том числе в формате рыночной, лоточной, киосковой, мини-магазинной торговли. Даже несмотря на то, что в 1994–1998 гг. в крупных городах появлялись первые супермаркеты, их влияние на рынке оставалось минимальным, а ценовой сегмент был выше, чем у формата малых торговых организаций (это, скорее, был «нишевой» сегмент для наиболее платежеспособной части населения, желающей получать услуги высокого качества при приобретении товара) [10]. Однако настоящий переворот начался с 2000-х гг., когда сперва в Москве, потом в провинции стали развиваться торговые сетевые компании, включающие не только премиум-сегмент, но и так называемые «дискаунтеры» с низкими ценами на товары. Сейчас в нашей стране отмечается все большее сегментирование продуктовых сетей: все зависит и от месторасположения магазинов, и от формата торговли, и от ориентации разных форматов торговли на разные слои населения, в зависимости от уровня доходов.

В результате даже за период 2007–2013 гг. доля сетевых компаний на рынке выросла более чем в два раза — с 17,5 до 38,1 % [2; 4] (рис. 1).

При этом в 2013 г. крупнейшие игроки сетевого ритейла занимали около 13 % (из 38,1 %) рынка розничных продуктовых продаж. Лидер рынка по количеству магазинов на сегодняшний день — торговая сеть «Магнит» (4460 магазинов). Еще

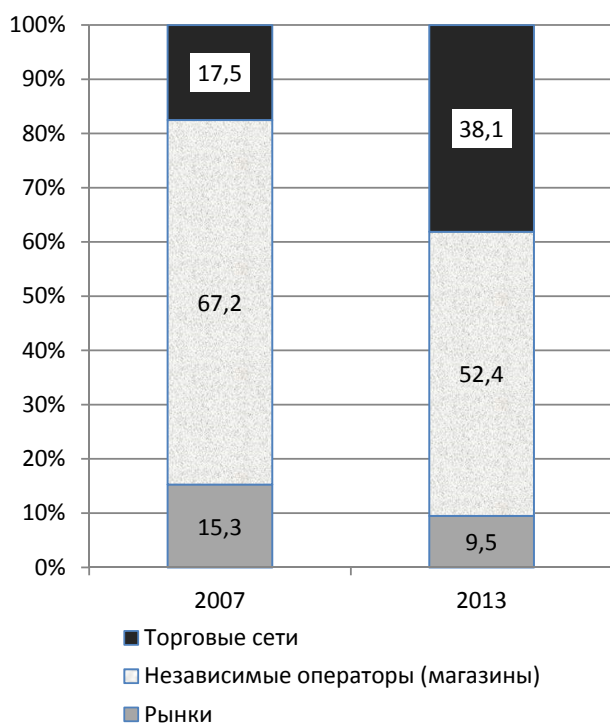


Рис. 1. Изменение доли сетевой торговли в 2007–2013 годах

одна компания-лидер — X5 Retail Group N. V., продвигающая магазины разного формата (по выручке и торговым площадям) — «Пятерочка», «Карусель», «Перекресток». На российском рынке работают и зарубежные игроки, такие как французский «Ашан», немецкие «Мэтро кэш энд кэри», «Spar» (часто эти магазины работают в формате гипермаркетов и не ограничиваются только продуктовым ритейлом). Есть и региональные торговые компании, которые продвигают собственные бренды (в частности в Челябинске — сеть «Молния», имеющая и магазины-дискаунтеры, и супермаркеты, и несколько гипермаркетов, а в последнее время продвигающая и марку «Spar» на правах франшизы). Разумеется, между всеми этими сетями и магазинами разного формата в рамках сетей имеется конкуренция, как ценовая, так и неценовая.

Именно из-за конкуренции сетевая торговля существенно изменила форму взаимодействия компании-продавца с потребителем (покупателем) и поставщиками. В 1990-е гг., в эпоху конкуренции, близкой к совершенной, схема такого взаимодействия имела следующий вид: относительно небольшое количество оптовых поставщиков обеспечивали поставку товаров (как правило, на условиях предоплаты, диктуя свои цены и условия). Розничные же продавцы по отношению к розничным покупателям работали в условиях, близких к «совершенной конкуренции», не могли повышать цены для покрытия растущих собственных издержек за счет простого увеличения цен (поскольку в этом случае они сразу проигрывали в конкурентной борьбе).

Решение вопроса снижения издержек обеспечивалось снижением качества обслуживания покупателей, экономией на персонале (что тоже ухудшало качество обслуживания покупателя). Но этот путь стал бы тупиковым. Рост конкуренции между оптовыми поставщиками отчасти решал проблему: поставщики шли на уступки для развития собственного бизнеса (снижали цены, предоставляли отсрочку по оплате, сами организовывали доставку товаров в розничные магазины). В результате это позволяло и позволяет до сих пор держаться на плаву мелкой несетевой торговле.

В эпоху «монополизации» система работы сети изменилась по сравнению с несетевой торговлей (рис. 2).

Таким образом, в условиях сетевой торговли множество оптовых поставщиков (и это не тот

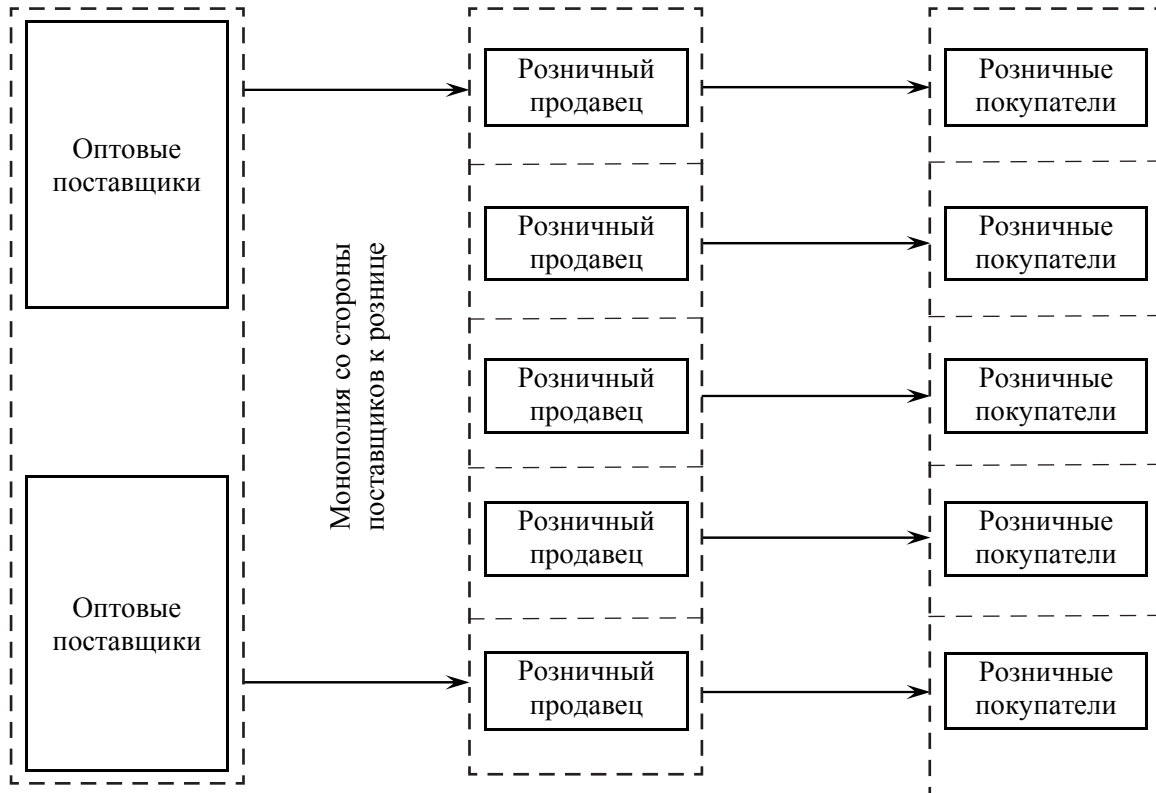


Рис. 2. Розничная торговля до монополизации (1990-е гг.)

формат «оптовых баз» или «оптовых магазинов», которые работали ранее с мелкой торговлей — часто это непосредственно производители или импортеры, или официальные дистрибьюторы, что исключает ту наценку оптовика, которая была ранее) поставляют свои товары по договору с сетью, и условия им диктует уже сама сеть. Причем, к таким условиям часто относятся:

- приемлемая цена поставки товара;
- коммерческий кредит (отсрочка оплаты);
- размещение товаров (выкладка) в магазине (часто за наиболее выгодную выкладку поставщик обязан платить бонусы торговой сети);
- партнерство (предложения продажи товаров поставщиков под брендом сети, что часто используют крупные сети вроде «Ашана», «Мэтро», «Магнита»).

То есть, в отличие от «домонопольного» периода издержки сети отчасти покрываются за счет поставщиков (рис. 3). Уменьшение нормы доходов поставщиков и является основой для роста нормы доходов сети. Поставщики идут на такие «жертвы» ради бренда сети — то есть, имея раскрученный на рынке и узнаваемый бренд, сеть гарантирует поставщику продажу его товара, притом продажу в большом объеме, а если поставщик работает с сетью по программе партнер-

ства — то даже еще более высокий объем продаж при максимальной рекламной поддержке товара, хоть и с более низкой нормой прибыли для поставщика.

А вот уже в отношениях с розничными покупателями повышение цен сетью проблематично, поскольку можно проиграть в ценовой конкуренции другим сетям, предлагающим те же товары, но дешевле. Но и здесь зачастую возможностью становится ценовая дискриминация (продажа одних и тех же товаров в магазинах разных форматов с разными вариантами цен, в чем сильно преуспел, в частности, X5 Retail Group).

«Экономия на масштабе», как и во всем крупном бизнесе, — тоже характерная для сетей черта. При большом объеме продаж сеть экономит на торговом персонале (вместо принципа «продавец на отдел»), привлекает ограниченное количество кассиров-контролеров, а также специалистов зала. В результате объем продаж в пересчете на одного человека торгового персонала в сетях, как правило, в 3–4 раза выше. Имеются и иные аспекты экономии (более низкая стоимость аренды в расчете на 1 кв. м, ряда услуг, включая рекламу, транспортировку, логистику и т. п.).

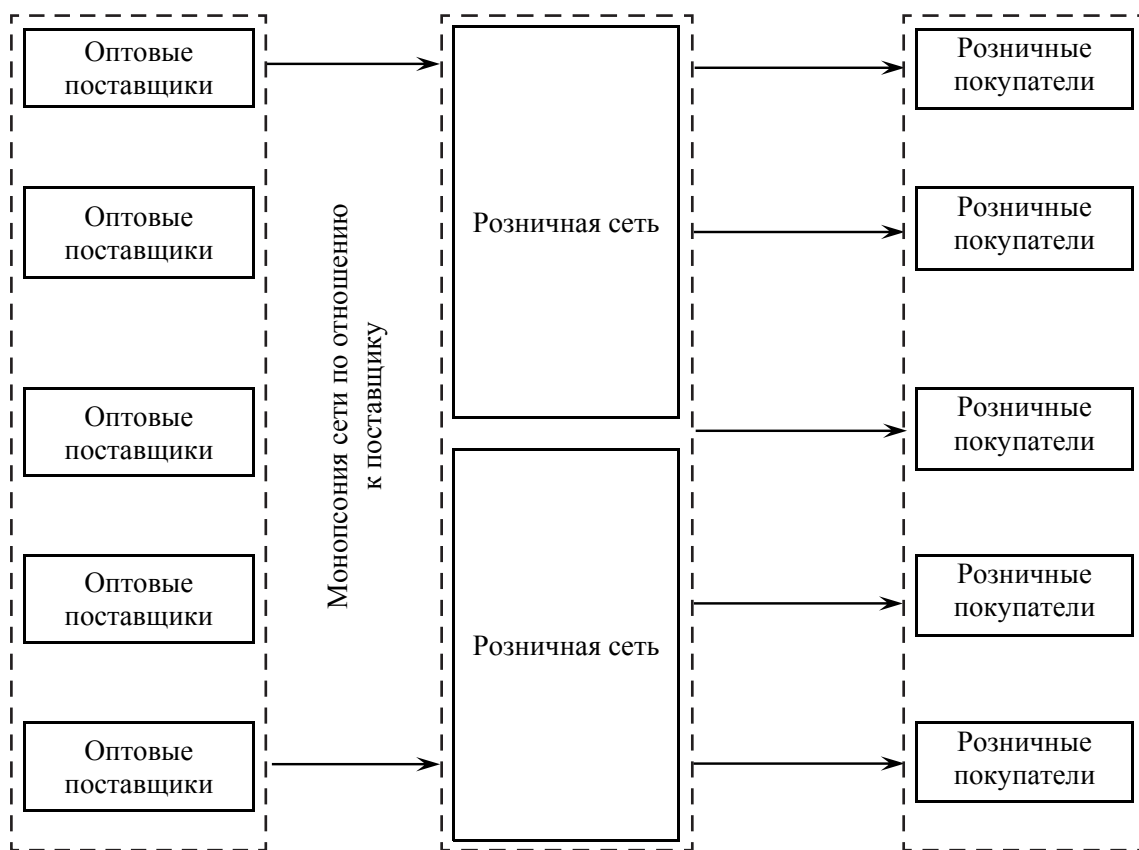


Рис. 3. Розничная торговля в эпоху монополизации (наше время)

В итоге мы наглядно видим, что цены в сетевых магазинах сейчас даже ниже, чем в частных не сетевых магазинах (за редким исключением), то есть такая «монополизация» выгодна прежде всего потребителям, а потому полностью оправдывает наличие монополий в розничной торговле.

Несомненно, в других сферах наличие подобных монопольных структур и здоровая монополистическая конкуренция между ними тоже оказывают положительный эффект, обеспечивая и снижение собственных издержек, и разумную ценовую политику по отношению к покупателям, и правильно построенные отношения с поставщиками.

Выводы

В целом современной монополией можно считать доминирующую по объему продаж на рынке компанию или даже несколько компаний, реализующих примерно одинаковую продукцию, работы, услуги, между которыми имеется конкуренция (монополистическая конкуренция), но которые могут воздействовать и на ценообразование (что отличает эту конкуренцию от совер-

шенной). Современные монопольные структуры отличаются от классической модели монополии, которая была сформирована еще в XIX в. и обеспечивала сверхприбыли только за счет повышения цен до нужного ей уровня. Современные монополии при наличии конкурентов стараются не столько повысить цены, сколько сэкономить на издержках (что помогает сделать и «эффект на масштабе», и элементы монополии по отношению к поставщикам), а также обеспечить благодаря более высокому качеству товаров, работ, услуг неценовые конкурентные преимущества. На примере розничной торговли показано, что сетевым компаниям, которые являются монопольными структурами (работающими в условиях монополистической конкуренции), можно обеспечить более высокую эффективность бизнеса за счет снижения издержек без увеличения цен для конечного потребителя. Это и обеспечивает успех современного сетевого ритейла, рост его доли и предпочтения покупателей данного сегмента розничных продаж. То есть монополия часто оказывается полезной для потребителя и более эффективной по сравнению с «конкурентным» рынком.

Список литературы

1. Кузнецов, А. В. Государственная монополия в современной экономике России : автореф. дис. ... канд. экон. наук / А. В. Кузнецов. Самара : Самар. гос. экон. акад., 2004. 31 с.
2. Кузьмин, М. С. Современные тенденции развития розничного продуктового ритейла в России и перспективы его развития / М. С. Кузьмин. Казань : Казан. ин-т (фил.) РГТЭУ, 2013. 26 с.
3. Ленин, В. И. Империализм, как особая стадия капитализма / В. И. Ленин // Ленин В. И. Полн. собр. соч. : в 55 т. Т. 27. М. : Политиздат, 1987. 466 с.
4. Маркетинговое исследование и анализ российского рынка розничной торговли [Электронный ресурс]. URL: <http://www.4p.ru/main/research/57357/>
5. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии : в 4 т. Т. 3, кн. 3, ч. 1 / К. Маркс. М. : Политиздат, 1985. 955 с.
6. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии : в 4 т. Т. 3, кн. 3, ч. 2 / К. Маркс. М. : Политиздат, 1986. 1025 с.
7. Маркс, К. Сочинения : в 50 т. Т. 4 / К. Маркс, Ф. Энгельс. 2-е изд. М. : Политиздат, 1987. 621 с.
8. Маршалл, А. Принципы экономической науки : в 2 т. Т. 2 / А. Маршалл. М. : Дело ЛТД, 1993. 455 с.
9. Обзор российского рынка сетевого продуктового ритейла (2007 год) [Электронный ресурс] // Информационный портал международного делового сотрудничества. URL: <http://www.marketcenter.ru/content/doc-2-12014.html>
10. Познер, Р. А. Экономический анализ права : в 2 т. Т. 1 / Р. А. Познер ; пер. с англ. А. А. Фофонова ; под ред. В. Л. Тамбовцева. СПб. : Экон. шк., 2004. 592 с.
11. Развитие рынка газомоторного топлива станет важной составляющей работы «Газпрома» по газификации регионов РФ [Электронный ресурс] // Управление информации ОАО «Газпром». URL: http://www.osgink.ru/news/otrasl/razvitie_rynka_gazomotornogo_topliva_stanet_vagnoy_sostavlyauchei_paboty_gazproma_po_gazifikacii_regionov_rf/
12. Смит, А. Исследования о природе и причинах богатства народов / А. Смит. М. : Политиздат, 1962. 390 с.
13. Монополистическая конкуренция [Электронный ресурс] // Финансовый словарь. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/25349
14. Якунин: ОАО РЖД терпит ущерб из-за неравной конкуренции [Электронный ресурс] // Коммерсант.ру. 2012. 29 нояб. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2078414>
15. Czaja, S. Wyzwania współczesnej ekonomii. Wybrane problem / S. Czaja [i in.]. Warszawa : Difin, 2012. 620 s.
16. McAfee, R. P. Introduction to Economic Analysis / R. P. McAfee. California : California Institute of Technology, 2004. 322 p.
17. Reichardt, H. Cournot: Sein Betrag zur exacten Wirtschaftswissenschaft / H. Reichardt, A. Augustin. Tübingen, 1954. 155 s.
18. 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.
19. Плетнев Д. А. Остаточные права контроля и дохода субъектов корпорации: развитие стейкхолдерского подхода / Д. А. Плетнев // 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. 2014. № 21 (350).
Economy. Issue 47. P. 192–200.*

FEATURES A MODERN MONOPOLY AS A FORM OF BUSINESS ORGANIZATION

A. Yu. Latyshev

*Postgraduate student of the Department of Economics of industries and markets of the Chelyabinsk state University,
Chelyabinsk, Russia. alekseil@list.ru*

The article discusses the purpose of monopoly as a form of business organization, usually large. Relevance of the topic is related to the fact that in the modern world as a whole, and in Russia, in particular, the monopoly to dominate the market in different areas (from production to retail sales and services). This despite the fact that the state is trying to limit their growth and protect competition, support small business. The aim of the article is to analyze the question of whether a monopoly in the current economic conditions, and whether they are useful to society as a business structure. As part of the following tasks: the definition of the essence of a monopoly market structure, characteristic of the role of monopolies in the modern economy and the role and influence of monopolies on the Russian market.

Keywords: *monopoly, competition, market structure, competition policy, the monopolization of market.*

References

1. Kuznetsov, A. V. Gosudarstvennaya monopoliya v sovremennoy ekonomike Rossii : avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk / A. V. Kuznetsov. Samara : Samar. gos. ekon. akad., 2004. 31 s.
2. Kuz'min, M. S. Sovremennye tendencii razvitiya roznichnogo produktovogo riteila v Rossii i perspektivy ego razvitiya / M. S. Kuz'min. Kazan' : Kazan. in-t (fil.) RGTEU, 2013. 26 s.
3. Lenin, V. I. Imperializm, kak osobaya stadiya kapitalizma / V. I. Lenin // Lenin V. I. Poln. sobr. soch. : v 55 t. T. 27. M. : Politizdat, 1987. 466 s.
4. Marketingovoe issledovanie i analiz rossiyskogo rynka roznichnoy trgovli [Elektronniy resurs]. URL: <http://www.4p.ru/main/research/57357/>
5. Marks, K. Kapital. Kritika politicheskoy ekonomii : v 4 t. T. 3, kn. 3, ch. 1 / K. Marks. M. : Politizdat, 1985. 955 s.
6. Marks, K. Kapital. Kritika politicheskoy ekonomii : v 4 t. T. 3, kn. 3, ch. 2 / K. Marks. M. : Politizdat, 1986. 1025 s.
7. Marks, K. Sochineniya : v 50 t. T. 4 / K. Marks, F. Engel's. 2-e izd. M. : Politizdat, 1987. 621 s.
8. Marshall, A. Principy ekonomicheskoy nauki : v 2 t. T. 2 / A. Marshall. M. : Delo LTD, 1993. 455 s.
9. Obzor rossiyskogo rynka setevogo produktovogo riteila (2007 god) [Elektronniy resurs] // Informacionniy portal mezhdunarodnogo delovogo sotrudnichestva. URL: <http://www.marketcenter.ru/content/doc-2-12014.html>
10. Pozner, R. A. Ekonomicheskii analiz prava : v 2 t. T. 1 / R. A. Pozner ; per. s angl. A. A. Fofonova ; pod red. V. L. Tambovceva. SPb. : Ekon. shk., 2004. 592 s.
11. Razvitie rynka gazomotornogo topliva stanet vazhnoy sostavlyayushey raboty «Gazproma» po gazifikacii regionov RF [Elektronniy resurs] // Upravlenie informacii OAO «Gazprom». URL: http://www.osgink.ru/news/otrasl/razvitie_rynka_gazomotornogo_topliva_stanet_vagnoy_sostavlyauchei_paboty_gazproma_po_gazifikacii_regionov_rf/
12. Smit, A. Issledovaniya o prirode i prichinah bogatstva narodov / A. Smit. M. : Politizdat, 1962. 390 s.
13. Monopolisticheskaya konkurenciya [Elektronniy resurs] // Finansoviy slovar'. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/25349
14. Yakunin: OAO RZhD terpit usherb iz-za neravnoy konkurencii [Elektronniy resurs] // Kommersant.ru. 2012. 29 noyab. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2078414>
15. Czaja, S. Wyzwania wspolczesnej ekonomii. Wybrane problem / S. Czaja [i in.]. Warszawa : Difin, 2012. 620 s.

16. McAfee, R. P. Introduction to Economic Analysis / R. P. McAfee. California : California Institute of Technology, 2004. 322 p.

17. Reichardt, H. Cournot: Sein Betrag zur exacten Wirtschaftswissenschaft / H. Reichardt, A. Augustin. Tübingen, 1954. 155 s.

18. Barhatov, V. I. Priroda razvitiya i protivorechiya korporativnoy sobstvennosti v postsocialisticheskoy ekonomike / V. I. Barhatov // Sbornik trudov Mezhdunarodnoy nauchno-ekonomicheskoy konferencii im. akademika P. P. Maslova. M., 2013. S. 20–30.

19. Pletnev D. A. Ostatochnye prava kontrolya i dohoda subjektov korporacii: razvitie steikholderskogo podhoda / D. A. Pletnev // Korporativ. finansy. 2014. № 1 (29). S. 50–65.

УДК 336
ББК 65.264

АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ КАЧЕСТВ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

В. К. Чагин

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Предложен авторский вариант алгоритма оценки инвестиционных качеств финансовых инструментов рынка ценных бумаг. Использован метод обобщения Заде из теории нечетких множеств, чтобы определить наиболее подходящие ценные бумаги для покупки в соответствии с целями, типом и предпочтениями инвестора. Предложено использование многокритериального, графического метода оценки «Паук — ЦИС» для улучшения наглядности при сравнении нескольких видов ценных бумаг по нескольким параметрам одновременно. Представлен алгоритм оценки инвестиционной привлекательности ценных бумаг, и поэтапное его прохождение упростит выбор наиболее подходящего объекта инвестирования с учетом его инвестиционных качеств, а изложенные методы многокритериальной оценки создадут четкое представление о перспективности вложений в данный финансовый инструмент в соответствии с типом, целями и предпочтениями инвестора.

Ключевые слова: *инвестиционные качества, акции, ценные бумаги.*

В настоящее время существует множество финансовых инструментов рынка ценных бумаг, используемых инвесторами для получения прибыли.

Осуществляя финансовые инвестиции, держатель ценных бумаг зачастую нацелен на получение дохода, приумножение капитала или хотя бы сохранение его на прежнем уровне, что особенно актуально в условиях нестабильной экономики российского рынка (инфляции). Инвестируя сбережения, покупатель финансового актива отказывается от какой-то части материальных благ в надежде укрепить свое благополучие в будущем.

Проблема выбора связана с созданием прозрачности инвестиционного актива, его инвестиционных качеств и определением такого актива, как потенциально-выгодный объект инвестирования. Выбор должен учитывать наряду с прочими соображениями цели инвестирования, объем инвестируемых средств и статус инвестора как налогоплательщика [8]. При выборе финансового инструмента на рынке ценных бумаг нужно обращать внимание на его инвестиционные характеристики. Способность финансовых инструментов обеспечить достижение инвестиционных целей определяется как их инвестиционные качества [10]:

1) надежность — сохранность инвестируемых средств;

2) текущая доходность — получение текущего дохода на инвестируемые средства в течение периода инвестирования;

2) рост, капитальная доходность — прирост стоимости инвестируемых средств за период инвестирования;

4) ликвидность — возможность быстро обращать инвестиции в денежные средства.

Статья 142 п. 2. Гражданского кодекса РФ относит к видам ценных бумаг акции и облигации [1]. Одним из самых популярных финансовых инструментов рынка ценных бумаг являются акции различных предприятий. Акция представляет собой документ, подтверждающий внесение инвестором денежных средств в уставной фонд акционерного общества, а также право на получение некоторого дохода от коммерческой деятельности компании [2].

Инвестиционные качества акций (investment quality of equities) — это интегральная оценка отдельных видов акций с позиции уровня их ликвидности, риска и доходности [7; 17].

В экономически развитых странах для оценки инвестиционных качеств отдельных акций широко используется специальная рейтинговая оценка. Оценку инвестиционных качеств финансовых инструментов рынка ценных бумаг предлагается проводить с помощью алгоритма, представленного на рис. 1.

Этап 1 — выявление акций, подлежащих оценке. Выбор акций зависит от масштабов планируемых инвестиций, целей инвестора и его типа, информационных возможностей и других факторов. При этом очевидно, что выбор может охватывать

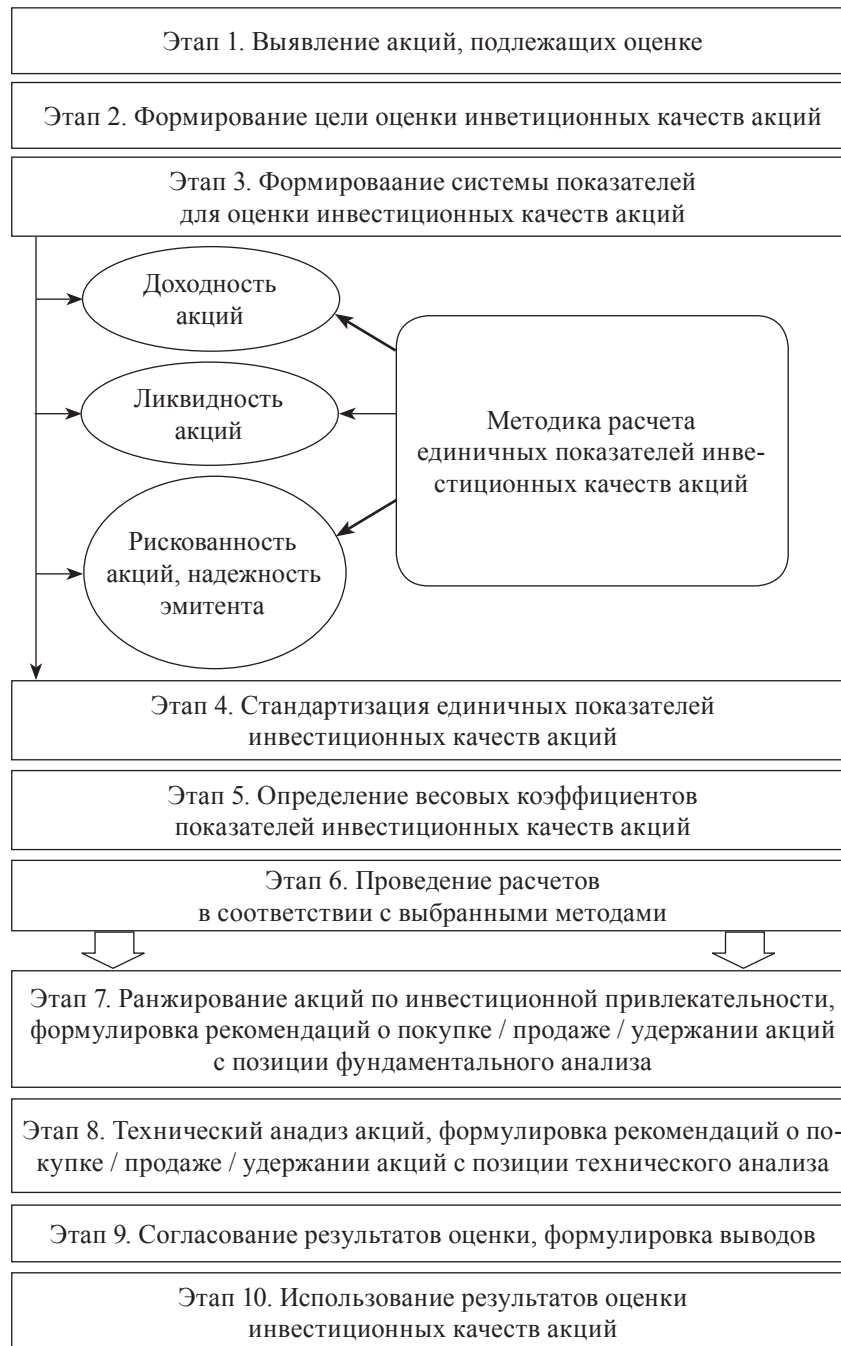


Рис. 1. Алгоритм оценки инвестиционных качеств ценных бумаг на примере акций

как представленные на фондовых площадках акции отдельных отраслей и подотраслей экономики, так и весь спектр акций [9].

Этап 2 — постановка цели оценки. Среди главных целей оценки можно назвать решение управленческих задач эмитента на этапе поиска и привлечения инвестиций, рейтинговую оценку акций, подготовку данных для формирования портфеля ценных бумаг, выбор партнеров на этапе поглощений и слияний, планирование определенных корпоративных действий эмитента и др.

Этап 3 — формирование системы показателей. Оценку инвестиционных качеств акций, характеризующих доходность, следует проводить в разрезе следующих показателей: дивиденд (текущий доход); ставка дивиденда; рендит (текущая доходность, ставка текущего дохода); дополнительный (спекулятивный) доход, или курсовая разница; совокупный (конечный) доход; чистый дивиденд; чистый совокупный доход и др.

Оценка рискованности акций осуществляется с использованием β -коэффициента. Большинство оценок рыночного исторического

β -коэффициента, включая выводы Standard & Poor's и Value Line, предполагают обращение к данным за пять лет [13; 16]. Расчет коэффициента ликвидности акций может определяться на базе среднего арифметического значений коэффициентов среднесуточного оборота (среднесуточного количества сделок). При недостаточной информации, необходимой для количественной оценки ликвидности, могут быть использованы экспертные методы оценки по пятибалльной шкале: 5 — очень высокая ликвидность акций; соответственно при нулевом значении можно говорить о ситуации неликвидности акций.

Следует отметить, что для обеспечения надежности получаемых данных должна соблюдаться именно методология экспертных оценок.

Надежность эмитента может оцениваться с использованием трех коэффициентов: коэффициента автономии $K_{авт}$, коэффициента финансовой стабильности $K_{фс}$, коэффициента обеспеченности собственными средствами $K_{осс}$. Оценку инвестиционных качеств акций, характеризующих надежность, следует проводить в разрезе показателей, представленных в табл. 1 [9].

Этап 4 — стандартизация показателей. Реализация данной процедуры вызвана тем, что показатели выражены в разных единицах и для их сверки требуется привести все показатели к одной системе измерения.

Этап 5 — определение весовых коэффициентов единичных показателей инвестиционных качеств акций, где весовой коэффициент — это числовой коэффициент, параметр, отражающий значимость, относительную важность, «вес» данного фактора, показателя в сравнении с другими факторами, оказывающими влияние на изучаемый процесс.

Этап 6 — расчет весовых коэффициентов для каждого эмитента по инвестиционным качествам его ценной бумаги в соответствии с выбранной методикой.

Этап 7 — формулировка рекомендаций о покупке (удержании, продаже) активов с позиций рейтинговой оценки.

Рекомендация «покупать» выдается, как правило, по акциям, имеющим $K_{осд} > K_n$, где $K_{осд}$ — коэффициент ожидаемой совокупной доходности акции; K_n — минимально допустимый коэффициент доходности акции за определенный период.

Рекомендацию «покупать» целесообразно выдавать в ситуации, когда $K_{осд}$ превышает K_n более чем на 5 %.

Рекомендация «продавать» выдается, как правило, по акциям, имеющим $K_{осд} < K_n$.

Рекомендацию «держат» целесообразно выдавать в ситуации, когда превышение $K_{осд}$ над показателем K_n находится в диапазоне от 0 до 5 %.

Дальнейшая оценка инвестиционных качеств финансовых инструментов рынка ценных бумаг предполагает проведение технического и фундаментального анализа, а также согласование результатов оценки и формулировка выводов.

Этапы 4–7 могут быть проведены с использованием теории нечетких множеств. Этот метод хорош тем, что в него включаются помимо экспертных оценок и предпочтения инвестора по каждому инвестиционному показателю.

Этапы 4, 5. В таблице *R* отражены стандартизированные значения единичных показателей акций некоторых предприятий отрасли черной металлургии, находящиеся в пределах от 0 до 1, причем, чем выше значение, тем лучше для инвестора данный показатель; 0 — минимальное значение показателя в группе, 1 — максимальное [3].

Если максимальное значение — 20, а минимальное — 10, то у предприятия с показателем 15 будет значение 0,5.

Предпочтения инвестора выбираются в зависимости от типа инвестора и важности показателя в соответствии с его целями (табл. 2).

Price to Earnings (*P/E*) — отношение цены акции на рынке к чистой прибыли на акцию. Оно показывает, сколько инвестор заплатит за каждый

Таблица 1

Система показателей, характеризующих надежность акций

Параметр	Коэффициент	Показатели
Надежность эмитента	$K_{авт} = СК/ВБ$	СК — собственный капитал ВБ — валюта баланса
	$K_{фс} = СК/ЗК$	ЗК — заемный капитал компании (долгосрочный и краткосрочный)
	$K_{осс} = СОС/ОА$	СОС — собственные оборотные средства ОА — оборотные активы

Таблица 2

Таблица R и таблица A отрасли черной металлургии

x_i	Предприятие										Предпочтения инвестора (A)
	Уральская кузница, АО	Мечел	Ашинский метзавод	Русполимет	Коршунковский ГОК	ММК	ЧМК	НЛМК	Северсталь	Метзавод им. Серова	
P/E	0,5	0,3	0,6	0,8	0,1	0,3	0,7	0,1	0,2	0,9	0,6
P/B	0,7	0,4	0,9	0,9	0,4	0,4	0,9	0,2	0,1	0,9	0,4
ROS	1	0,2	0,3	0,4	1	0,4	0,1	0,9	0,7	0,2	0,2
ROE	1	0,4	0,4	0,8	0,6	0,1	0,6	0,7	1	0,9	1
P/S	0,6	0,5	0,9	0,9	0,1	0,5	0,9	0,1	0,5	0,9	0,5
ПД	0,9	0,5	0,5	0,1	0,4	0,2	0,5	0,3	0,2	0,1	0,8
ГР	0,2	0,6	0,2	0	0,4	0,6	0,2	0,8	0,8	0	0,6

рубль прибыли компании. Естественно, чем ниже этот показатель, тем более привлекательна бумага для покупки.

Невысокий уровень P/B_v может служить успокаивающим сигналом для инвестора. Чем больше значение коэффициента P/B_v , тем более она переоценена рынком по отношению к своей балансовой стоимости.

ROS является важным показателем для сравнения эффективности организации бизнеса в компаниях, работающих в одной и той же отрасли. Чем выше этот показатель, тем лучше для инвестора.

Return on common Equity (ROE) — доходность акционерного капитала (обыкновенных акций) в процентах годовых. Показывает прибыль акционерного капитала компании.

Инвесторы используют ROE в качестве меры эффективности использования компанией их денежных средств. Чем больше значение ROE, тем более эффективно компания использует свои деньги.

P/Sales (P/S) — отношение цены акции к объему продаж в текущем году, приходящихся на одну акцию. Более привлекательной для инвестора будет компания с меньшим значением этого коэффициента [14].

Этап 6 — расчет и выбор наиболее подходящих эмитентов ценных бумаг с использованием следующей формулы (формула 1; табл. 3).

$$q_1 = \max(\min(A(x_1); R(x_1, Y_1)), \min(A(x_2); R(x_2, Y_1)), \dots, \min(A(x_n); R(x_n, Y_1))), \quad (1)$$

где x — инвестиционные показатели; Y — эмитенты ценных бумаг одной отрасли; q — получившиеся максимальные значения.

Этап 7 — ранжирование эмитентов по их инвестиционной привлекательности с позиции инвестора (табл. 3).

$B = (Y_1(1), Y_2(0,6), Y_3(0,6), Y_4(0,8), Y_5(0,6), Y_6(0,6), Y_7(0,6), Y_8(0,7), Y_9(1), Y_{10}(0,9))$.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что инвестору стоит остановиться на ценных бумагах следующих эмитентов: $Y_1, Y_4, Y_8, Y_9, Y_{10}$, которыми являются: «Уральская кузница», «Русполимет», НЛМК, «Северсталь», «Метзавод им. Серова» соответственно, так как они в большей степени удовлетворяют предпочтениям инвестора.

Для большей определенности предлагается проведение дополнительных методов многокритериальных оценок, таких как «Паук — ЦИС». Пример представлен на рис. 2 [15].

Выберем одного эмитента из оставшихся при помощи предложенной методики. При таком методе сравнения вариантов как бы сами собой вскроются имеющиеся у них недостатки и станет ясно, в какой степени улучшение того или иного параметра окажет благоприятное влияние на «общую картину» (площадь «паутины»).

По правилу оценки на основании метода «Паук — ЦИС» «паутина», очерчивающая наибольшую площадь, соответствует лучшему варианту. Таким образом, последовательное прохождение всех предложенных этапов дает более точное представление о купле (продаже) ценной бумаги.

Таблица 3

Расчет инвестиционных показателей отрасли черной металлургии

Уральская кузница	Мечел	Ашинский метзавод	Русполимет	Коршунковский ГОК	ММК	ЧМК	НЛМК	Северсталь	Метзавод им. Серова
0,5	0,3	0,6	0,6	0,1	0,3	0,6	0,1	0,2	0,6
0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,2	0,1	0,4
0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2
1	0,4	0,4	0,8	0,6	0,1	0,6	0,7	1	0,9
0,5	0,5	0,5	0,5	0,1	0,5	0,5	0,1	0,5	0,5
0,8	0,5	0,5	0,1	0,4	0,2	0,5	0,3	0,2	0,1
0,2	0,6	0,2	0	0,4	0,6	0,2	0,6	0,6	0
1	0,6	0,6	0,8	0,6	0,6	0,6	0,7	1	0,9

Приведенные выше показатели крайне важны для определения степени «ценности» каждой конкретной ценной бумаги, однако их оптимальные соотношения будут несколько различаться в зависимости от цели вложения и ожидаемых результатов инвестиций.

Безусловно, для инвестора наиболее привлекательными являются акции с высокой доходностью, обращаемостью и ликвидностью и, в то же время, с низкой степенью риска вложения. Однако

подобная ценная бумага скорее является утопической мечтой капиталиста, нежели реально существующим элементом финансовой системы. Исходя из этого, инвесторам необходимо выбрать приоритетные инвестиционные качества ценных бумаг, с которыми они планируют вести работу (оценка инвестиционных качеств ценных бумаг).

При оценке инвестиционных качеств ценных бумаг применяют различные методики технического и фундаментального анализа.

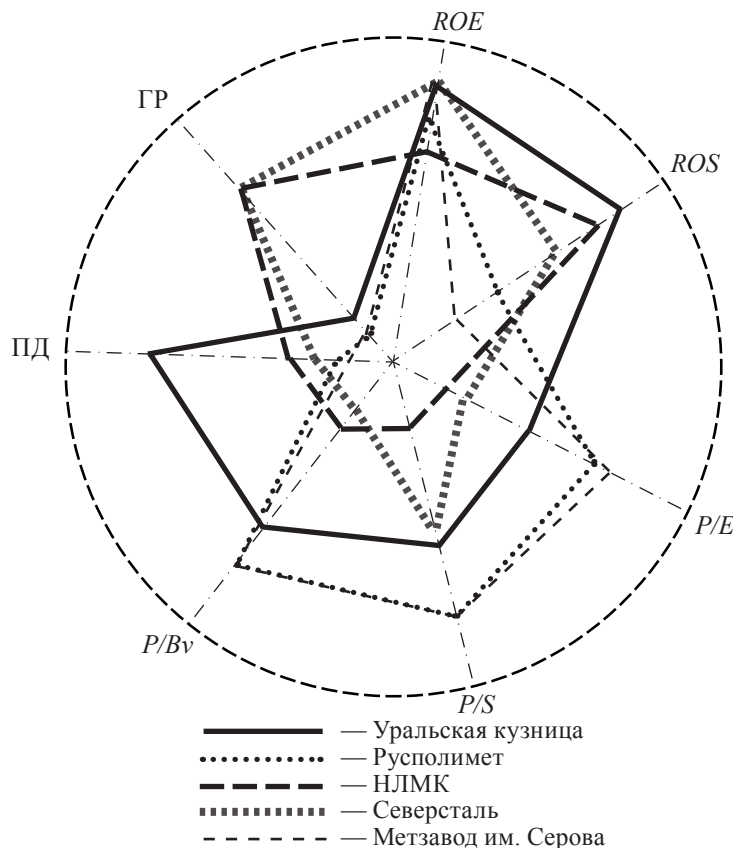


Рис. 2. Графический метод «Паук — ЦИС»

Под техническим анализом инвестиционных качеств ценных бумаг понимается оценка динамики и конъюнктуры рынка и ценной бумаги. Под фундаментальным анализом инвестиционных качеств ценных бумаг понимаются изучение определенных факторов, которые могут повлиять на динамику цен различных финансовых инструментов, их инвестиционную привлекательность, а также долгосрочное и краткосрочное прогнозирование стоимости ценных бумаг.

Определенные с помощью технического и фундаментального анализа инвестиционные качества ценных бумаг являются основой для принятия решения о покупке или продаже ценных бумаг.

Также инвестиционные качества ценных бумаг могут определяться на основе изучения динамики курсов и с помощью различных индексов, которые формируются на основе данных биржевых торгов.

При наличии большого количества инструментов можно получить достаточно информации и составить себе перечень инструментов, которые никогда не подведут.

Кроме того, инвестиционные качества ценных бумаг могут быть оценены с помощью различных аналитических данных, которые могут быть предоставлены частному инвестору или управляющей компании различными аналитическими агентствами, которые имеют собственную методику оценки инвестиционных качеств ценных бумаг.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 05.05.2014) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/>
2. Бархатов, В. И. Рынок ценных бумаг : учеб. пособие / В. И. Бархатов, Н. И. Кондратьев, Е. А. Бирюкова. Челябинск, 2011. 143 с.
3. Ухоботов, В. И. Избранные главы теории нечетких множеств : учеб. пособие / В. И. Ухоботов. Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2011. 245 с.
4. Сребник, Б. В. Рынок ценных бумаг : учеб. пособие / Б. В. Сребник. М. : КноРус, 2010. 288 с.
5. Едророва В. Н. Рынок ценных бумаг : учеб. пособие / В. Н. Едророва, Т. Н. Новожилова. М. : Магистр, 2009. 682 с.
6. Янукян, М. Г. Практикум по рынку ценных бумаг : учеб. пособие / М. Г. Янукян. СПб. : Питер Принт, 2009. 224 с.
7. Никифорова, В. Д. Оценка инвестиционных качеств ценных бумаг : учеб. пособие / В. Д. Никифорова. СПб. : СПб ГУЭФ, 2010. 104 с.
8. Бархатов, В. И. Инновационная модель портфельного инвестирования на фондовом рынке России / В. И. Бархатов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2007. № 10 (88). С. 5–18.
9. Ивахник, Д. Е. Оценка инвестиционных качеств акций / Д. Е. Ивахник // Финансовый менеджмент. 2008. № 3. С. 49–64.
10. Шумаков, А. Ю. Финансы корпораций : курс лекций / А. Ю. Шумаков. Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2012.
11. Бланк, И. А. Инвестиционные качества акций : слов.-справ. финансового менеджера [Электронный ресурс] / И. А. Бланк. URL: <http://www.consensus-audit.ru/dic/blank/investiczionnyie-kachestva-akczij/>
12. Яндекс словари [Электронный ресурс]. URL: <http://slovari.yandex.ru/>
13. Standardandpoors [Электронный ресурс] : офиц. сайт. URL: <http://www.standardandpoors.com>
14. Отраслевой анализ [Электронный ресурс] // Управляющая компания «Арсэра» : офиц. сайт. URL: http://arsagera.ru/analitika/fondovyj_rynok_rossii/otraslevoj_analiz
15. Графические методы предоставления информации [Электронный ресурс]. URL: http://www.urandonetsk.ua/~masters/2007/feht/hudoshin/library/ar_5.htm
16. Бархатов, В. И. Мобилизация финансового капитала в трансформируемой экономике : монография / В. И. Бархатов, И. В. Бархатов. Челябинск, 2002. 217 с.
17. Бархатов, В. И. Проблемы развития рынка корпоративных ценных бумаг в переходной экономике России / В. И. Бархатов // Проблемы совершенствования и развития экономических отношений в переходной экономике : сб. науч. тр. Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2000. С. 96–106.

Сведения об авторе

Чагин Владимир Константинович — аспирант кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. chagin77@mail.ru

*Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 21 (350).
Economy. Issue 47. P. 201–208.*

ALGORITHM FOR ESTIMATING INVESTMENT QUALITIES SECURITIES MARKET

V. K. Chagin

*Postgraduate student of the Department of Economics of industries and markets of the Chelyabinsk state University,
Chelyabinsk, Russia. chagin77@mail.ru*

Securities, financial instruments being necessary for a market economy investment decisions, payment, accounting, organizational and other problems, are characterized by a variety of investment quality. Investment quality of the securities is the parameter to which you want to look for when buying stocks, bonds and other securities. Thus, a fair assessment of the investment as securities is the first priority of any investor. The article offers the author's variant of the algorithm of evaluation of the investment qualities of financial instruments the securities market. The paper used the method of generalization of Zadeh's fuzzy set theory to determine the most suitable securities for purchase in accordance with the objectives and the type of investor preferences. Proposed the use of multi-criteria, a graphical method for assessing the "Spider — CIS" to improve clarity in the comparison of several kinds of securities on several parameters simultaneously. In the article an algorithm for estimating the investment attractiveness of securities and its gradual passage easier to choose the most suitable investment based on its investment properties and methods contained therein multicriteria evaluation will create a clear picture of the prospects of investment in this financial instrument in accordance with the type, goals and preferences investor.

Keywords: *investment quality, stocks, securities.*

References

1. Grazhdanskiy kodeks Rossiyskoy Federacii 30 noyabrya 1994 g. № 51-FZ (red. ot 05.05.2014) [Elektronniy resurs]. URL: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/>
2. Barhatov, V. I. Rynok cennyh bumag : ucheb. posobie / V. I. Barhatov, N. I. Kondratiev, E. A. Birukova. Chelyabinsk, 2011. 143 s.
3. Uhobotov, V. I. Izbrannye glavy teorii nechetkih mnozhestv : ucheb. posobie / V. I. Uhobotov. Chelyabinsk : Izd-vo Chelyab. gos. un-ta, 2011. 245 s.
4. Srebnik, B. V. Rynok cennyh bumag : ucheb. posobie / B. V. Srebnik. M. : KnoRus, 2010. 288 s.
5. Edronova V. N. Rynok cennyh bumag : ucheb. posobie / V. N. Edronova, T. N. Novozhilova. M. : Magistr, 2009. 682 s.
6. Yanukyan, M. G. Praktikum po rynku cennyh bumag : ucheb. posobie / M. G. Yanukyan. SPb. : Piter Print, 2009. 224 s.
7. Nikiforova, V. D. Ocenka investitsionnyh kachestv cennyh bumag : ucheb. posobie / V. D. Nikiforova. SPb. : SPb GUEF, 2010. 104 s. 8. Barhatov, V. I. Innovacionnaya model' portfel'nogo investirovaniya na fondovom rynke Rossii / V. I. Barhatov // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2007. № 10 (88). S. 5–18.
9. Ivahnik, D. E. Ocenka investitsionnyh kachestv akciy / D. E. Ivahnik // Finansoviy menedzhment. 2008. № 3. S. 49–64.
10. Shumakov, A. Yu. Finansy korporatsiy : kurs lekciy / A. Yu. Shumakov. Chelyabinsk : Izd-vo Chelyab. gos. un-ta, 2012.
11. Blank, I. A. Investitsionnye kachestva akciy : slov.-sprav. finansovogo menedzhera [Elektronniy resurs] / I. A. Blank. URL: <http://www.consensus-audit.ru/dic/blank/investitsionnye-kachestva-akczij/>
12. Yandeks slovari [Elektronniy resurs]. URL: <http://slovari.yandex.ru/>

13. Standardandpoors [Elektronniy resurs] : ofits. sait. URL: <http://www.standardandpoors.com>
14. Otrasleyoy analiz [Elektronniy resurs] // Upravlyayuschaya kompaniya «Arsagera» : ofits. sait. URL: http://arsagera.ru/analitika/fondovyy_rynok_rossii/otraslevoj_analiz
15. Graficheskie metody predstavleniya informacii [Elektronniy resurs]. URL: http://www.uran.donetsk.ua/~masters/2007/feht/hudoshin/library/ar_5.htm
16. Barhatov, V. I. Mobilizaciya finansovogo kapitala v transformiruemoy ekonomike : monografiya / V. I. Barhatov, I. V. Barhatov. Chelyabinsk, 2002. 217 s.
17. Barhatov, V. I. Problemy razvitiya rynka korporativnyh cennyh bumag v perehodnoy ekonomike Rossii / V. I. Barhatov // Problemy sovershenstvovaniya i razvitiya ekonomicheskikh otnosheniy v perehodnoy ekonomike : sb. nauch. tr. Chelyabinsk : Izd-vo YuUrGU, 2000. S. 96–106.