
ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

THEORY AND METHODOLOGY

Вестник Челябинского государственного университета.
2017. № 2 (398). Экономические науки. Вып. 56. С. 5—18.

УДК 330.342.14
ББК У013.5

ПРИРОДА И ЭВОЛЮЦИЯ РОССИЙСКОГО КАПИТАЛИЗМА

В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев, В. О. Арбачаускас
Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Представлено исследование генезиса, природы и эволюции российского капитализма. Рассмотрены существующие подходы к определению понятия «капитализм», перечислены и проанализированы методологические подходы различных школ и направлений экономической теории, проводящие типологизацию экономических систем. Изучены модели анализа исторического развития российской экономической системы, позволяющие выделить основные этапы становления российского капитализма, его особенности и эволюционные трансформации. Приведена попытка сопоставления различных концепций и теорий, описывающих текущее состояние российской экономической системы. С целью систематизации исследований предложена «Карта российского капитализма», представляющая собой обобщенную описательную схему методологических концепций и теорий развития капитализма в России.

Ключевые слова: *теории капитализма, политическая экономия, история экономического развития, российский капитализм.*

Введение

Россия на протяжении всей истории человечества имеет свой путь развития. Он отличается как от западной цивилизации, определяющей во многом экономическую картину всего мира, так и от других, сегодня считающихся периферийными, расположенными на Азиатском, Африканском и Южно-Американском континентах. И сегодня феномен российской экономической системы, вновь выбирающей свой путь развития, находится в центре внимания многих экономистов. Российская экономика «выгрывает» из удобного фарватера глобализированной мировой экономики, чтобы вновь обрести способность к саморазвитию. Этот новый этап не означает построение непреодолимых стен для людей, идей и товаров по российской границе. Напротив, это говорит о готовности государства использовать экономические механизмы так, чтобы никакие преграды не понадобились для достижения поставленных целей. И в этот момент важной научной проблемой становится понимание природы экономической системы, существующей в России сегодня. Конвенциональным мнением на этот счет можно считать утверждение, что в России сегодня действует экономическая система — капитализм. Но какой капитализм? Как понимаемый капитализм? С какими основными субъектами и противоречиями между ними?

К чему движущийся капитализм? Все эти вопросы пока остаются без ответа.

Российский капитализм на протяжении долгих веков его существования представлялся явлением сложным и неоднозначным. Концепции, затрагивающие проблематику определения российского капитализма, рождались в условиях сменяющихся идеологических доктрин, непрерывных изменений социально-экономической и политической действительности. Данный факт нашел свое отражение в поразительном плюрализме методологических концепций и подходов, описывающих российский капитализм и его положение в мире. Также следует принять во внимание, что экономическая наука непрерывно развивалась, поэтому любая научная концепция, помимо описания исследуемого явления, наглядно демонстрирует образ мысли, присущий времени ее зарождения.

Таким образом, целью данной статьи выступает исследование генезиса, природы и эволюции российского капитализма, а также отражение указанных явлений в трудах отечественных и зарубежных ученых. В представленной работе мы проследим историческую динамику российского капитализма сквозь призму теорий и концепций, вошедших в нашу выборку.

Основными источниками, используемыми в работе, стали труды отечественных и зарубежных авторов. В первую очередь мы хотели бы выде-

лить фундаментальные работы под авторством: Д. Белла [5], Т. Веблена [10], В. И. Ленина [15; 16], К. Маркса [17], Г. В. Плеханова [22], И. Т. Посошкова [23], П. А. Столыпина [27], М. М. Сперанского, А. К. Шторха [29]. Также при написании работы мы опирались на труды современных деятелей экономической мысли: А. А. Аузана [2], В. И. Бархатова [3; 4], С. Д. Бодрунова [6], Л. Болтански [7], А. В. Бузгалина [8], И. Валлерстайна [9], Р. Инглхарта [11], Р. М. Нуреева [18; 24], Д. С. Пателиса [21], Д. Рифкина [25], И. В. Розмаинского [26], Г. А. Явлинского [30], М. Синютина [33].

Определение капитализма

Теоретическое «задокументированное» исследование капитализма в России происходило по двум параллельным направлениям. По первому, «классическому», шли те, кто находился в мейн-стриме экономической мысли, будь то поздний меркантилизм (И. Т. Посошков) или классическая политическая экономия (А. К. Шторх, Н. А. Некрасов и т. д.) [29]. Их труды издавались и преподавались в университетах и в целом находились в русле официально разрешенной императором дискуссии об экономическом развитии России, о выборе национально-ориентированной экономики (П. А. Столыпин, Д. И. Менделеев) или более открытой и более ориентированной на рынок (М. М. Сперанский).

Так, И. Посошков, будучи видным российским меркантилистом, продолжал идеи А. Ордина-Нащокина. Основной его работой можно считать «Книгу о скудости и богатстве». Посошков привел разделение богатства на вещественное и невещественное. Под первым подразумевалось богатство страны и народа, а под вторым — эффективное управление страной и наличие справедливых законов [23].

П. А. Столыпин считал, что в России наблюдается низкий уровень эффективности сельского хозяйства, объясняющийся существованием общинного земледелия, которое на тот момент препятствовало развитию рыночной экономики. Таким образом, трансформация российской экономической системы должна была пойти по пути разрушения общины с последующей передачей земли в собственность крупнейших домохозяйств. Вместе с тем, по мнению Столыпина, с помощью реформ местного самоуправления и суда следовало добиться предоставления политического и экономического равноправия образовавшемуся слою личных собственников. Разорившиеся крестьяне в рассматриваемой модели должны были пополнить формирующийся класс

городских рабочих, а также переселиться на окраины страны [27].

М. М. Сперанский придерживался либеральных идей, отстаивал теории свободного рынка, вдохновляясь трудами А. Смита. В своих взглядах Сперанский часто критиковал существующую элиту, говорил о необходимости формирования широкой прослойки собственников среди крестьян, инициировал распространение начального и высшего образования. Надо отметить, что идеи Сперанского не нашли должного отклика в дворянской среде, которая на тот момент характеризовалась крайней реакционностью. Как активный сторонник конституционных реформ, Сперанский утратил единомышленников, входящих в политическую элиту страны, после чего был отправлен в отставку и последующую за ней ссылку в Сибирь [28].

Второе же направление «выросло» из вдохновляющего творчества К. Маркса и Ф. Энгельса, включая бессмертный «Капитал» [17]. В советское время именно эта часть политэкономической истории была исследована подробно, особенно работы В. И. Ленина, превратившиеся в догму и тем самым утратившие часть своей научной ценности.

Вместе с тем определения капитализма редко встречаются в ранней литературе.

Большая советская энциклопедия, апеллируя к марксовскому методологическому подходу, дает следующее определение капитализма. Капитализм — это общественно-экономическая формация, предшествующая социализму и сменяющая феодализм, основанная на частной собственности на средства производства и эксплуатации наемного труда капиталом¹.

Другие советские издания дают схожее определение капитализма, опираясь на марксистско-ленинскую трактовку данной категории. Приведем определение капитализма, предложенное «Кратким политическим словарем».

Капитализм — общественно-экономическая формация, основанная на частной собственности на средства производства и эксплуатации наемного труда капиталистами. Капитализм — это последняя в истории эксплуататорская формация, которая сменяется социализмом — первой фазой коммунизма. Капитализм возник в эпоху разложения феодализма и утвердился в результате буржуазных революций XVI—XIX вв. Основной закон капитализма — производство и присвоение прибавочной стоимости. Сущность капиталистической эксплуатации состоит в том, что капита-

¹ Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]. — URL: <http://bse.sci-lib.com/article058739.html>.

листы безвозмездно присваивают прибавочную стоимость, которая производится трудом наемных рабочих в процессе капиталистического производства сверх стоимости их рабочей силы. Погоня за прибылью обостряет конкуренцию между капиталистами, вынуждает их к расширению и совершенствованию производства, развитию техники, ведет к усилению эксплуатации рабочего класса. Основное противоречие капитализма — между общественным характером процесса производства и частнокапиталистической формой присвоения — находит выражение в анархии производства, экономических кризисах, хронической безработице, ведущих к огромной растрате общественного богатства. Оно порождает антагонизм между пролетариатом и буржуазией, основными классами капиталистического общества, наряду с которыми существуют крестьянство, ремесленники, интеллигенция [14. 157—158].

Несколько отличаются определения капитализма, представленные зарубежными учеными. Общепринято, что родиной капитализма является Англия эпохи Нового времени, поэтому рассмотрим определения капитализма, встречающиеся в английских энциклопедиях и словарях.

Согласно Оксфордскому философскому словарю, капитализм — это современная, базирующаяся на рынке экономическая система производства товаров, контролируемая «капиталом», то есть стоимостью, используемой для найма рабочих [31. С. 119].

Британская энциклопедия, проводя тождество между капитализмом и рыночной экономикой, описывает капитализм как экономическую систему, доминирующую в западном мире после крушения феодализма, в которой большая часть средств производства находится в частной собственности, а производство и распределение происходят под воздействием рыночных механизмов [34].

Учитывая политэкономический характер нашего исследования, мы будем опираться на определение капитализма, предложенное классиками политической экономии. Так, К. Маркс создал концепцию капиталистического производства, в основе которой лежал принцип накопления капитала. По мнению Маркса, основой капиталистического производства является обращение некоторой суммы денег в средства производства и рабочую силу, превращение средств производства рабочей силой в товары, стоимость которых больше стоимости средств, затраченных на их производство, их реализация, вложение в средства производства и рабочую силу и т. д. Описанный механизм обращения капитала приводит к накоплению вследствие расширенного производства.

При капиталистическом способе производства средства труда являются частной собственностью и наряду с предметом труда становятся производительным капиталом [17].

Основоположники отечественной политэкономической мысли в своих трудах опирались на марксовское определение капитализма. Исторический материализм, к которому обратился В. И. Ленин при анализе экономического развития России, положил начало совершенно новому подходу к изучению русской истории, а его труд «Развитие капитализма в России. Процесс образования внутреннего рынка для крупной промышленности» стал первой монографией, в которой получила развитие заложенная Марксом общая теория капиталистического производства [15]. Существенным элементом научной новизны в трудах Ленина становится его видение империализма как последующей стадии развития капитализма. Зарождению империализма способствует монополизация капиталистического хозяйства, начавшаяся в конце XIX в., что приводит к объективной необходимости капиталистических хозяйств вести внешнюю экспансию [16]. Такой подход, расширив привычные рамки классического марксистского дискурса, обозначил проблему развития периферийных стран мировой системы. Тем самым явление капитализма в трудах Ленина покидает узкие границы национальной экономической системы, характеризуя сложившиеся производственные связи между колониальными державами и их колониями.

Г. В. Плеханов, развивая идеи отечественных политэкономов, заострил внимание на проблеме противоречий, присущих капитализму. Капиталистическая экономическая система в видении Плеханова представлялась предельно сложной категорией, сосредоточивающей в себе всевозможные противоречия социально-экономического развития. По мере развития капиталистической экономической системы, согласно концепции Плеханова, происходило накопление социально-экономических противоречий между субъектами хозяйственных отношений [22].

Здесь важно отметить, что и более поздние авторы, например Л. Болтански, описывали капитализм как способ производства, в основе которого лежит императивный процесс накопления капитала [7]. А. Конт-Спонвиль приводит два определения капитализма: структурное и функциональное. По его мнению, именно функциональное определение способно раскрыть истинную природу капиталистического производства, в то время как структурное определение, предложенное А. Конт-Спонвилем, не выделяется из прочих определений капитализма, приведенных нами выше.

Таким образом, Конт-Спонвиль писал, что с позиций функционального описания «капитализм — это система, которая использует деньги для получения еще большего количества денег. Если вы храните у себя под матрацем миллион евро — не важно, в денежных купюрах или в золотых слитках, — то вас можно назвать богачом, приманкой для жуликов или дураком, но никак не капиталистом: ваши деньги ничего вам не приносят, а ваше богатство не создает нового богатства. Но если вы держите тысячу евро в банке в виде акций, то, отнюдь не являясь богачом, вы все же имеете право именоваться капиталистом, хотя и мелким: ваши деньги служат вашему дальнейшему обогащению» [13. Р. 246—247].

Однако выделяется ряд направлений экономической теории, несколько иначе интерпретирующих понятие капитализма.

Наиболее отличным от политэкономического определения капитализма выступает определение, предложенное постиндустриалистами. Данная разница обусловлена принципиально иным методологическим подходом, в основе которого лежит технологический критерий, а не социально-экономический. Таким образом, капитализм в трудах постиндустриалистов (Д. Белла, Дж. К. Гэлбрейта) выступает достаточно сложной категорией, не имеющей единой формы выражения и, как следствие, не нуждающейся в едином определении [5]. Схожий методологический подход обнаруживается и у исследователей-постмодернистов, обративших свое внимание на теорию капитализма [21].

Ученые-институционалисты, затрагивающие в своих работах вопрос о разновидностях капитализма, концентрируются прежде всего на господствующих институтах, организации власти, а также способе осуществления руководства в экономике [33]. Тем не менее определение собственно капитализма в трудах институционалистов практически не отличается от определения, предложенного классиками политической экономии. Например, Т. Веблен определяет капитализм как «машинный процесс и инвестиции ради прибыли», что в определенной степени демонстрирует близость институционального определения капитализма к прочим методологическим подходам, ставящим акцент на накоплении капитала при капиталистическом способе производства [10].

Модель российского капитализма

Российские деятели экономической мысли, обратившие свой научный интерес к вопросам природы и генезиса российского капитализма, как правило, берут за основу то или иное определение

капитализма, опираясь на методологическую близость научной школы, которой это определение и было предложено. Плюрализм мнений и широта описательных форм социально-экономической действительности проявляются в данном случае при анализе экономической системы современной России и установлении господствующей формы капитализма, характеризующей модель российской экономики [1].

В современной экономической науке достаточно много споров вызывает вопрос о природе и генезисе российского капитализма. Данный факт породил множество концепций и теорий, направленных на описание современной российской экономической системы, а также ее места в мировой экономической системе.

Прежде чем перейти к описанию текущей социально-экономической модели России, необходимо рассмотреть, какой была предшествующая модель, и что, собственно, привело к становлению капитализма в России как основного способа производства.

Говоря о ранних этапах развития капитализма в дореволюционной России, необходимо отметить следующие немаловажные особенности, помогающие глубже понять экономическую действительность тех лет. По мнению В. Г. Хороса, для России была характерна буржуазная эволюция, имеющая следующие отличительные черты:

1. Высокая централизация власти, находившая отражение в том, что государство выступало ведущим субъектом социально-экономического развития.
2. Неполное заимствование некоторых элементов капиталистической системы стран Западной Европы.
3. Асинхронное развитие, заключавшееся в становлении капитализма и одновременном усилении крепостничества, что наблюдалось в период с XVII по первую половину XIX в.
4. Реакционная хозяйственная и социально-политическая роль дворянства.
5. Активное наращение социальных противоречий [18].

В. И. Ленин полагал, что на закате Российской империи имел место процесс усиления общественного разделения труда, обострения социальных противоречий, что, в свою очередь, характеризовало более масштабное явление постепенного перехода помещичьего хозяйства к капиталистическому способу производства. Из предложенного им экономического анализа следовал вывод о том, что зародившийся российский капитализм нуждался в гражданских правах и демократии, чего невозможно было бы достичь при господстве цар-

ского режима, на тот момент «безнадёжно устаревшего» и не способного адекватно реагировать на вызовы экономической действительности тех лет [15].

Ряд исследователей отмечают, что на формирование модели российского капитализма оказали влияние позднефеодальные формы отношений, которые не только повлияли на становление капитализма в дореволюционной России, но и заложили институциональные основы современной экономической системы России [8]. Более детально рассмотрим данный тезис во второй части нашей работы, где перейдем к описанию текущей экономической действительности нашей страны.

Таким образом, описывая экономическую систему дореволюционной России, мы можем сказать о ее протокапиталистическом состоянии. Впрочем, другие исследователи прибегают в этом случае к термину «предкапитализм». Однако перечисленные термины не являются взаимоисключающими, поэтому методологически обоснованно рассматривать их как взаимозаменяемые понятия (в зависимости от направленности исследования и выбранной методологии) [20; 24].

При анализе советского периода развития российской экономической системы отечественные авторы, как правило, характеризуют плановую экономику СССР как социалистическую экономическую систему. Такая точка зрения является устоявшейся традицией в рамках методологических подходов, доминирующих в российской экономической науке [33].

По мнению ряда исследователей, среди которых особенно ярко выделяется фигура Иммануила Валлерстайна, экономика Советского Союза, являясь частью мира-системы, была капиталистической по своей природе [9]. Основное отличие от западной модели капитализма было выражено через доминирующую роль государственных монополий. Таким образом, Валлерстайн относит экономическую модель СССР к государственному капитализму с высокой степенью государственной монополии. Однако мы в ходе своего исследования будем опираться на иной методологический подход, определяя экономику СССР как социалистическую. По мнению В. И. Бархатова, основанием для подтверждения указанного тезиса станет отсутствие института частной собственности в экономике СССР [3]. Институт частной собственности в данном случае выступает одним из основных разграничительных критериев, наличие которого позволяет отнести экономическую систему к капиталистическим [4].

Есть мнение (в частности, представленное Рональдом Инглхартом), что стагнации советской

экономической системы способствовала гипертрофированная бюрократия, тормозившая инновационные и модернизационные процессы [11]. Так или иначе, к концу 1980-х гг. кризисные явления окончательно поглотили советскую экономику и сделали невозможным ее дальнейшее развитие в рамках господствовавшей модели. При этом капитализм в постсоциалистической России не мог возникнуть естественным путем. Для перехода к капитализму требовался комплекс масштабных реформ, в первую очередь направленных на изменение отношений собственности. В качестве экономической доктрины, формирующей структуру и цели предстоящих реформ, была выбрана доктрина шоковой терапии.

Вопреки ожиданиям реформаторов «шоковая терапия» не привела к оздоровлению российской экономики, она лишь обострила существующие противоречия и ухудшила состояние социально-экономической системы России. Во многом это объясняется инертностью экономических систем, делающей невозможной резкую смену траектории развития. В странах, где шоковая терапия привела к положительным изменениям, существовала благоприятная институциональная среда. В России же реформы легли на совершенно неподготовленную для этого почву.

Все вышеперечисленное привело к тому, что к концу 1990-х гг. в России сложилась крайне противоречивая и своеобразная модель капитализма. Попробуем рассмотреть некоторые ее особенности.

Особенности современного российского капитализма

Трактовка содержания российского капитализма неоднозначна в экономической литературе. Разные авторы определяют российский капитализм как бюрократический, клановый, «кремлевский», фиктивный и т. д. На наш взгляд, российский капитализм является развивающейся и постоянно меняющейся экономической системой, которая по мере становления и развития обогащается новыми чертами и свойствами. Изменяется не только роль государства и субъектов экономических отношений, происходит и трансформация институциональной среды, которая обеспечивает движение капитала в воспроизводственном процессе. Возникающие изменения не могут не затрагивать сложившиеся в 1990-х гг. группы предпринимателей (в том числе теневых), представителей бюрократии с присущими только им экономическими интересами и неформальными связями. Развитие институциональных форм, структурирующих поведение субъектов, перево-

дит неформальные отношения в русло формальных, изменяя поведение субъектов, постепенно формируется правовое поле, в котором действуют новые субъекты, а также механизмы контроля за соблюдением норм права. Нельзя отрицать того факта, что в российской экономике действующие субъекты объединялись в кланы, и клановость можно считать чертой российской экономики. Однако эта черта не должна рассматриваться как определяющая. Она не определяет поведение основного субъекта российской экономики — государства, не изменяет его целей и основных функций. Созданная инфраструктура не позволяет вести хозяйственную жизнь, базируясь только на нарушении действующих норм в угоду клану. В такой системе нарастает энтропия, что ведет к нарушению ее целостности, способности самовоспроизводиться и саморазвиваться. Накопление ресурсов, составляющих основу экономического развития, в условиях сильной экономической власти кланов и присвоения ресурсов ими не позволило бы осуществлять поступательное развитие российской экономики как единого целого, исходя из стратегических целей трансформации российского капитализма. Клановость в большей степени была присуща российской экономике в период наиболее слабого государства — в конце 1990-х гг. Сегодня ситуация меняется. Проблемы клановости присущи складывающемуся в современной российской экономике монополизму, номенклатурному предпринимательству, выходящему из тени «серому» бизнесу. В период экономической трансформации возникновение кланов носит объективный характер. В процессе краха предшествующей социально-экономической системы новые субъекты и группы субъектов, выступающие носителями сущностных черт возникающей системы, не могут появиться «из ниоткуда». Они в первую очередь несут в себе те неформальные отношения, которые уже сложились ранее. И, когда формальные отношения рушатся, субъектам остается уповать на неформальные, чтобы не остаться один на один с высочайшей неопределенностью.

Вопрос о типологии российского капитализма не в том, что в ней возникли кланы, концентрирующие в своих руках ресурсы и образующие деловое сообщество, целью которого является максимизация своего дохода, а в том, как он соотносится с мировым «ландшафтом» капитализма и как в него вписывается, как соотносится и взаимодействует с основными его субъектами (в первую очередь с европейскими), с учетом специфики нашего менталитета. В клановом капитализме как сложившейся социально-экономической форме

российского капитализма заложено и развивается основное антагонистическое противоречие между субъектами, объединившимися в кланы, с одной стороны, и теми субъектами, которые к кланам не относятся и обладают ограниченными ресурсами, — с другой. Эти субъекты действуют в агрессивной, недружественной среде, и их затраты на ведение бизнеса, да и транзакционные издержки в целом, несоизмеримо больше, чем у «клановиков». В такой экономике ограничены возможности создания экономических структур, конкурирующих между собой на основе объективных экономических законов накопления и движения капитала, а не концентрации и потребления ограниченных ресурсов. Возникший процесс можно описывать как процесс перехода к государственно-корпоративному капитализму на основе рыночного регулирования распределения ограниченных ресурсов, конкуренции хозяйствующих субъектов, обеспечения экономических стимулов для множества субъектов, включая предпринимателей, а не только представителей кланов. Сегодня необходим уход от концентрации собственности в руках кланов, передача собственности в руки тех субъектов, которые осуществляют реальную деятельность. Эти субъекты создают новые ресурсы и должны контролировать их. Необходим переход от обезличенной собственности, которой могут распоряжаться по своей воле чиновники, к доминированию конкретных, персонифицированных собственников, права которых защищены законом. Следует разрешить противоречие в цепочке «собственник — менеджер», формируя слой эффективных управленцев, осуществляющих свою деятельность в соответствии с законами рынка. Эти новые менеджеры должны одинаково эффективно «управляться» как с государственной, так и с частной формами собственности, совершенствуя институциональный механизм и снижая транзакционные издержки, порожденные клановым капитализмом. Основной экономической структурой государственно-корпоративного капитализма должны выступать крупные корпорации, функционирующие на основе конкуренции, обладающие достаточными правами собственности и способные вести хозяйственную деятельность без внешней поддержки. Финансовый сектор должен обслуживать реальную экономику, содействовать развитию промышленного капитала, минимизируя транзакционные издержки корпораций, а не работать ради устойчивости банковской системы.

Государственно-корпоративный капитализм в России должен воспроизводиться и развиваться на основе трансформации отношений собственности, к имеющимся у субъектов правам соб-

ственности постоянно должны добавляться новые права, позволяющие повышать эффективность управления объектами собственности при помощи комбинации этих прав. Корпорации как самостоятельные хозяйствующие субъекты должны действовать, стремясь максимизировать прибыль через снижение издержек. Развитие корпоративной собственности на основе прав собственности формирует экономические отношения между субъектами корпораций, позволяющие сгладить противоречие, возникающее в процессе присвоения-отчуждения. Дальнейшее развитие российского капитализма предполагает трансформацию зародившихся в 1990-х гг. институциональных форм в те формы, которые будут более эффективны для модели государственно-корпоративного капитализма и адекватны мировым трендам развития капитализма.

По результату рассмотрения отечественной научной литературы можно выделить ряд особенностей российского капитализма.

Первой из них можно назвать большую роль элит в формировании экономической модели, доминирование интересов элит, зачастую представленных владельцами крупных государственных корпораций.

Второй особенностью российского капитализма, по мнению А. В. Бузгалина, выступает тот факт, что позднефеодальные формы отношений наложили отпечаток на черты современной российской экономической системы. Впрочем, позднефеодальные формы отношений проявлялись и в социалистическом периоде развития российской экономической системы, в большей степени — в эпоху сталинизма. Также позднефеодальные формы способствовали особому виду кооперации, который и нашел, в числе прочих, проявление в доминировании интересов элит [8].

Говоря о следующей особенности, надо отметить, что в России возник государственный капитализм, кардинально отличающийся от капиталистических систем других стран мира. Тем не менее, капитализм в России по сути своей является поздним, так же как и капитализм в странах Западной Европы и США, например. Ключевые отличия обусловлены тем, что капиталистические системы этих стран относятся к центру, в то время как в России устоялся капитализм периферии со всеми присущими для него особенностями. Ни для кого не секрет, что поздний капитализм центра и периферии будет иметь различные формы и проявления.

Наиболее трудной задачей выступает описание текущей модели российской экономической системы. В отечественной науке сложилось ко-

лоссальное множество школ, каждая из которых совершенно по-разному трактует экономические явления постсоциалистической России. Вместе с тем различаются подходы к определению и описанию форм российского капитализма. Попробуем рассмотреть некоторые из них.

Так, современные неомарксисты (А. В. Бузгалин и А. И. Колганов), описывая текущую модель капиталистического развития России, выводят определение «мутантного капитализма». Выделяются три основные черты мутаций:

1. Субъектом локального регулирования выступает не развитый персонифицированный капитал, а «обломок» бывшей государственной пирамиды.
2. Образовавшиеся структуры формируют свою власть на доступе к ресурсам, вызывая предпосылки к формированию рентного интереса в доходе [33].
3. Методы локального корпоративно-бюрократического регулирования становятся мутацией «обычного» корпоративного воздействия, широко используя как добуржуазные механизмы (внеэкономическое принуждение), так и механизмы, основанные на сращивании с мутантным государственным регулированием [8].

Г. А. Явлинский, будучи сторонником либеральных теорий, определяет российский капитализм как своеобразную форму позднего капитализма (полу)-периферийного, зависимого вида. Данная форма капитализма, по мнению Явлинского, устоялась в России по причине реверсивного исторического движения, в ходе которого произошло развитие добуржуазных и отдельных социалистических форм, деградации менее прогрессивных черт капиталистической экономики и, как следствие, регресс производительных сил [30].

Отечественные приверженцы институционализма, исследуя капитализм в современной России, говорят о его «клановом» характере. Термин «клановый капитализм» применительно к описанию российской экономической действительности был введен институционалистом Л. Я. Косалсом. И. В. Розмаинский утверждает, что в России сложился «семейно-клановый» капитализм. Данная характеристика российского капитализма явилась следствием методологического подхода И. В. Розмаинского, где особо подчеркивалось значение способов и типов координации человеческой деятельности [26]. Однако другие институционалисты (А. А. Аузан, Р. М. Нуреев) относят российский капитализм к одной из разновидностей государственного капитализма [2; 18]. Если рассматривать клановый и государствен-

ный капитализм как близкие по типу состояния экономических систем, то основное отличие государственного капитализма от кланового будет выражаться через господство интересов одного из существующих олигархических кланов и его интеграцию в государственно-управленческий аппарат.

Несколько обособленно представлены альтернативные теории, опирающиеся на нехарактерный для большинства научных школ методологический аппарат, но также имеющие своей целью описание российского капитализма. Например, В. Ю. Катасонов определяет российский капитализм как один из видов ростовщического капитализма, гегемония которого распространилась практически по всему земному шару, создав «денежную цивилизацию» [12]. В своих работах В. Ю. Катасонов приходит к заключению, что денежный капитал неизбежно подчиняет себе товарный и производственный капитал, а основное противоречие капитализма заложено в механизме ссудных операций, выступающих спекулятивными сделками и одновременно с этим разрушающими «духовно-религиозную» сферу общества. Такая точка зрения, выбиваясь из плеяды научных теорий капитализма, прекрасно иллюстрирует умонастроения определенной части российского общества. Приведена она здесь с той лишь целью, чтобы расширить охват рассмотренных теорий и определений российского капитализма.

В приложении к статье представлена карта российского капитализма, в которую мы постарались включить все значимые определения российского капитализма, отразив его эволюцию.

Говоря о тенденциях развития российской экономической системы, необходимо рассмотреть ряд концепций, обращающих на себя внимание, прежде всего, потому, что явления, рассматриваемые ими, носят общемировой характер. Однако немаловажно отметить, что ряд рассмотренных нами концепций, отраженных в приложении, выступают футурологическими теориями, что дает негативную оценку данным прогнозам.

Некоторые современные авторы (например, Джереми Рифкин) полагают, что тенденции развития экономических систем неизбежно ведут к зарождению распределенного капитализма, выступающего альтернативой традиционной рыночной экономики. Третья промышленная революция, по мнению Рифкина, будет базироваться на основе распределенных возобновляемых источников энергии. Под такими источниками энергии понимается: солнечная энергия, ветровая энергия, гидроэнергия, геотермальная энергия, энергия биомассы, океанских волн и приливов. Использо-

вание альтернативных источников энергии позволит достичь оптимальной экономической эффективности энергоресурсов, которые по большей части будут бесплатными, а также создаст необходимый фундамент для функционирования экологически устойчивой экономики. Переход от традиционных источников энергии к альтернативным потребует изменений организационной структуры экономических систем, инфраструктуры производств, а также характера производственных отношений. В рамках перечисленных трансформаций произойдет частичное возвращение ранее вынесенных на периферию производств [25].

Предполагается, что в ходе третьей промышленной революции осуществится децентрализация производств, которая ощутимо сократит производственные издержки и оптимизирует производственные процессы. Вместе с тем явления, вызванные третьей промышленной революцией, повлекут за собой колоссальные сдвиги в структуре экономических систем, актуализируя потребность в неоиндустриализации.

Кризисные явления, возникшие в российской экономике в настоящий момент, отчасти обусловлены эпохальными сдвигами в эволюции мирового хозяйства. Так, многие авторы озвучивают тезис о том, что эра углеводородной энергетики подходит к концу. Падение рынка нефти, стремительно начавшееся осенью 2015 г., может быть трактовано как предвестник надвигающихся исторических перемен. Таким образом, доктрина неоиндустриализации выступает базовым условием устойчивого развития российской экономической системы.

Экономическая политика передовых индустриальных стран в настоящий момент начинает адаптироваться к описанным нами изменениям внешней и внутренней конъюнктуры. Так, в США в ноябре 2016 г. на президентских выборах одержали победу сторонники концепций палеоконсерватизма, упорно стоящие на идеях изоляционизма, возвращения производств и протекционизма. В европейских странах переосмысление глобализации, выражающееся в росте антиглобалистских настроений и евроскептицизма, давно покинуло границы маргинальных политических движений, закрепившись на уровне актуальных парламентских дискуссий. При этом надо отметить, что скепсис в отношении вопросов глобализации и деиндустриализации характерен как для левой, так и для правой политических платформ. Данный факт следует рассматривать как очевидный вызов изменяющейся экономической действительности, настойчиво требующей поиска принципиально нового инструментария экономической политики.

От того, сможет ли Россия подхватить современные тенденции и правильно на них отреагировать, разработав адекватный инструментарий регулирования экономики, зависят перспективы развития и роста российской экономической системы.

Согласно С. Д. Бодрунову, на протяжении последних лет была особенно ярко выражена потребность российской экономической системы в масштабной модернизации, охватывающей все отрасли промышленности [6]. Показатели динамики российской экономической системы свидетельствуют о негативных тенденциях, обусловленных явлениями деиндустриализации. Текущий социально-экономический кризис обозначил новую проблему, требующую хотя бы частичного импортозамещения в стратегически важных отраслях промышленности. Износ основных фондов, низкие показатели динамики промышленного производства констатируют комплексный кризис сложившейся системы хозяйствования. Решение данного кризиса возможно лишь в рамках реиндустриализации (неоиндустриализации), то есть в комплексном развитии новых производств, увеличении доли вторичного сектора в общей структуре национальной экономики.

Текущая экономическая модель России имеет ряд недостатков:

1. Использование дешевых ресурсов, стоимость которых зависит не от уровня производительности труда, а от конъюнктурных колебаний; в частности, речь идет о колебании цен на углеводороды на мировых рынках.
2. Развитие монополий.
3. Мощные государственные инвестиции в инфраструктуру.
4. Нарастание социальных расходов.

В сложившихся условиях государство вынуждено все чаще обращаться к административным регулятивным механизмам, заключающимся в адресном патернализме, результатом чего выступают ухудшение инвестиционного климата, рост коррупции.

Таким образом, модернизация российской экономической системы невозможна в рамках экономической модели, ориентированной на экономику государственного спроса. Необходим переход к модели предложения, который и может состояться посредством неоиндустриализации.

Неоиндустриализация, направленная на оздоровление российской экономической системы, оказала бы положительное влияние на снижение социальной поляризации в России, поскольку социальное расслоение — это лишь один из многих аспектов, затрудняющих развитие и рост современных экономических систем.

Заключение

Капитализм в современной России возник не стихийно. Однако капиталистические преобразования были вызваны не эволюционными изменениями российской экономической системы, а рядом государственных реформ, имевших своей целью создание рыночной экономики и сопутствующих ей институтов. Постсоциалистическая Россия, вставшая на путь капитализма, отчаянно нуждалась в преобразовании отношений собственности. Отсутствие частной собственности привело к весьма специфичному процессу становления владельцев крупного капитала, что нашло свое выражение в приватизации. Данный факт послужил основной причиной сращивания собственности с властью. Таким образом, период между началом приватизации и дефолтом 1998 г. многие исследователи называют олигархическим, подразумевая взаимопроникновение финансовой и политической элит [20]. Однако дефолт 1998 г., обрушив банковскую сферу России и, как следствие, нивелировав прежнее влияние финансовых элит на политическую жизнь страны, предоставил широкие возможности для промышленных групп, получивших на тот момент определенные преимущества вследствие обесценивания рубля и расширения экспортных возможностей. Тогда же ключевыми акторами российской экономики становятся крупные корпорации, деятельность которых осуществлялась преимущественно в сфере нефтегазовой и металлургической промышленности. Перечисленные сферы народного хозяйства характеризуются высокой капиталоемкостью, что предопределило становление государственного капитализма в современной России.

Дальнейшему, более детальному изучению должны быть подвергнуты проблемы поиска основных субъектов российской экономики и противоречий между ними, а также анализ возможных сценариев будущего российской экономики.

Список литературы

1. Арбачаускас, В. О. Генезис современного российского капитализма как один из аспектов эволюции экономических систем / В. О. Арбачаускас // Труды VII Всероссийского симпозиума по экономической теории. — Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2016. — Т. 1. — С. 11—12.
2. Аузан, А. А. Национальные ценности и модернизация / А. А. Аузан. — М. : ОГИ, 2010. — 192 с.

3. Бархатов, В. И. Противоречия развития отношений собственности в современной российской экономике / В. И. Бархатов // Труды Всероссийского симпозиума по экономической теории. — Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2014. — Т. 2. — С. 9—10.
4. Бархатов, В. И. Устойчивое развитие национальной экономики России в современных условиях / В. И. Бархатов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2014. — № 9 (338). — С. 5—11.
5. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования : пер. с англ. / Д. Белл. — М. : Academia, 2004. — 788 с.
6. Бодрунов, С. Д. Формирование стратегии реиндустриализации России : монография : 2 ч. Ч. 1 / С. Д. Бодрунов. — Изд. 2-е, перераб. и доп. — СПб. : ИНИР, 2015. — 551 с.
7. Болтански, Л. Новый дух капитализма / Л. Болтански, Э. Кьяпелло ; пер. с фр. под общ. ред. С. Фокина. — М. : Новое литератур. обозрение, 2011. — 976 с.
8. Бузгалин, А. В. Глобальный капитал 2014 : в 2 т. Т. 1: Методология: по ту сторону позитивизма, постмодернизма и экономического империализма (Маркс re-loaded) / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов. — 3-е изд., испр. и существенно доп. — М. : Ленанд, 2015. — 640 с.
9. Есть ли будущее у капитализма? / И. Валлерстайн, Р. Коллинз, М. Манн, Г. Дерлугьян, К. Калхун ; пер. с англ. под ред. Г. Дерлугьяна. — М. : Изд-во Ин-та Гайдара, 2015. — 320 с.
10. Веблен, Т. Теория праздного класса : пер. с англ. / Т. Веблен. — М. : Прогресс, 1994. — 368 с.
11. Инглхарт, Р. Постмодерн: меняющиеся ценности и изменяющиеся общества / Р. Инглхарт // Полис. — 1997. — № 4. — С. 18—28.
12. Катасонов, В. Ю. Капитализм. История и идеология «денежной цивилизации» / В. Ю. Катасонов ; науч. ред. О. А. Платонов. — М. : Ин-т рус. цивилизации, 2013. — 1072 с.
13. Конт-Спонвиль, А. Философский словарь / А. Конт-Спонвиль ; пер. с фр. Е. В. Головиной. — М. : Этерна, 2012. — 752 с.
14. Краткий политический словарь / ред. Л. А. Оников, Н. В. Шишлин. — Изд. 5-е, доп. — М. : Изд-во полит. лит., 1988. — 480 с.
15. Ленин, В. И. Развитие капитализма в России. Процесс образования внутреннего рынка для крупной промышленности // Полн. собр. соч. — 5-е изд. — М. : Политиздат, 1971. — Т. 3. — С. 1—609.
16. Ленин, В. И. Империализм, как высшая стадия капитализма : (популяр. очерк) // Полн. собр. соч. — 5-е изд. — М. : Политиздат, 1971. — Т. 27. — С. 299—426.
17. Маркс, К. Капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. — Т. 23—26. — М. : Госполитиздат, 1960.
18. Нуреев, Р. М. Россия: варианты институционального развития / Р. М. Нуреев. — М. : Норма, 2009. — 351 с.
19. Нурмухаметов, И. А. Развитие и стагнация современных моделей производственных отношений / И. А. Нурмухаметов, Д. А. Батманов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2014. — № 21 (350). — С. 26—37.
20. Осадчая, И. Превратности развития российского капитализма / И. Осадчая // Наука и жизнь. — 2005. — № 8. — С. 36—43.
21. Пателис, Д. С. Философско-методологический анализ становления экономической науки (закономерности возникновения и формирования научного мышления и его философских оснований) / Д. С. Пателис. — М. ; Владимир : Изд-во ПО ВТЗ, 1991. — 171 с.
22. Плеханов, Г. В. Избранные философские произведения : в 5 т. / М. : Госполитиздат ; Соцэкгиз, 1957.
23. Посошков, И. Т. Книга о скудости и богатстве / И. Т. Посошков ; вступ. ст. Ю. М. Осипова ; коммент. Б. Б. Кафенгауза ; послесл. М. Н. Погодина. — М. : Наука, 2003. — 253 с.
24. Постсоветский институционализм — 2007: варианты институционального развития России: предпосылки, закономерности, перспективы : сб. ст. / под ред. Р. М. Нуреева. — Томск : Изд-во Томс. гос. пед. ун-та, 2008. — 198 с.
25. Рифкин, Д. Третья промышленная революция: Как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом / Д. Рифкин. — М. : Альпина Нон-фикшн, 2015. — 410 с.
26. Розмаинский, И. В. Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России на рубеже тысячелетий: институционально-посткейнсианский подход / И. В. Розмаинский // Экон. вестн. Рост. гос. ун-та. — 2004. — № 1, т. 2. — С. 59—71.
27. Столыпин, П. А. Программа реформ : док. и материалы / П. А. Столыпин — М. : РОССПЭН, 2011. — 764 с.
28. Фатеев, А. Н. М. М. Сперанский. 1809—1909 : биограф. очерк // А. Н. Фатеев. — Харьков : Печат. дело, 1910. — 80 с.

29. Шторх, А. К. Курс политической экономии, или Изложение начал, обуславливающих народное благоденствие. Размышления о природе национального дохода / А. К. Шторх ; под ред. И. В. Вернадского, Л. И. Абалкина. — М. : Экон. газ., 2008. — 1116 с.

30. Явлинский, Г. А. Периферийный капитализм. Лекции об экономической системе России на рубеже XX—XXI веков / Г. А. Явлинский. — М. : Интеграл-Информ, 2003. — 160 с.

31. Philosophy. — Oxford : Oxford Univ. Press, 1995.

32. Niskanen, W. A. Reaganomics [Электронный ресурс] / W. A. Niskanen // The Concise Encyclopaedia of Economics. — URL: <http://www.econlib.org/library/Enc1/Reaganomics.html> (дата обращения 27.11.2016).

33. Sinyutin, M. Development of Capitalism in Russia: an essay of past and present debates (in Russian: Развитие капитализма в России: опыт прежних и современных дискуссий) [Электронный ресурс] / M. Sinyutin // Research Gate. — URL: <https://www.researchgate.net/publication/269351005> (дата обращения 27.11.2016).

34. Encyclopaedia Britannica [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.britannica.com/> (дата обращения 27.11.2016).

Сведения об авторах

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

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

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

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2017. No. 2 (398). Economic Sciences. Iss. 56. Pp. 5—18.

NATURE AND EVOLUTION OF RUSSIAN CAPITALISM

V.I. Barkhatov

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

D.A. Pletnev

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

V.O. Arbachauskas

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

The article presents research of genesis, essence and research of capitalism in Russia. It is dealt with actual approaches of describing “Capitalism” notion, analyzes methodological approaches of different economic theory schools which classify economic systems, characterizes analysis models of Russian economic system historical development which describe milestones of make-up and main features of capitalism in Russia. The article throws tentative comparison of different theories which describe current state of Russian economic system and suggests “The map of capitalism in Russia” for research systematization that presents generalized chart of methodological conception and theories of development of capitalism in Russia.

Keywords: *theories of capitalism, political economy, economic history, capitalism in Russia.*

References

1. Arbachauskas V.O. Genezis sovremennogo rossiyskogo kapitalizma kak odin iz aspektov evolyutsii ekonomicheskikh sistem [The genesis of the modern Russian capitalism as an aspect of the evolution of economic systems]. *Trudy VII Vserossiyskogo simpoziuma po ekonomicheskoy teorii* [Proceedings of the VII All-Russian Symposium of Economic Theory]. Yekaterinburg, 2016. Vol. 1. Pp. 11—12. (In Russ.).

2. Auzan A.A. *Natsional'nyye tsennosti i modernizatsiya* [National values and modernization]. Moscow, OGI Publ., 2010. 192 p. (In Russ.).

3. Barkhatov V.I. Protivorechiya razvitiya otnosheniy sobstvennosti v sovremennoy rossiyskoy ekonomike [The contradictions of the development of property relations in modern Russian economy]. *Trudy Vserossiyskogo simpoziuma po ekonomicheskoy teorii* [Proceedings of the All-Russian Symposium of Economic Theory]. Yekaterinburg, 2014. Vol. 2. Pp. 9—10. (In Russ.).
4. Barkhatov V.I. Ustoychivoye razvitiye natsional'noy ekonomiki Rossii v sovremennykh usloviyakh [Sustainable development of Russia's national economy in modern conditions]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*. [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 9 (338), pp. 5—11. (In Russ.).
5. Bell D. *Gryadushcheye postindustrial'noye obshchestvo: Opyt sotsial'nogo prognozirovaniya* [The coming post-industrial society: Experience of social forecasting]. Moscow, Academia Publ., 2004. 788 p. (In Russ.).
6. Bodrunov S.D. *Formirovaniye strategii reindustrializatsii Rossii* [Formation of re-industrialization strategy of Russia]. St. Petersburg, INIR Publ., 2015. 551 p. (In Russ.).
7. Boltanski L. *Novyy dukh kapitalizma* [The New Spirit of Capitalism]. Moscow, New Literary Review Publ., 2011. 976 p. (In Russ.).
8. Buzgalin A.V. *Global'nyy Kapital 2014 v 2 t. T. 1. Metodologiya: po tu storonu pozitivizma, postmodernizma i ekonomicheskogo imperializma* [Global Capital 2014 in 2 vol. Vol. 1: Methodology: on the other side of positivism, postmodernism and economic imperialism (Marx re-loaded)]. Moscow, Lenand Publ., 2015. 640 p. (In Russ.).
9. Wallerstein I., Collins R., Mann M., Derlugian G., Calhoun K. *Yest' li budushcheye u kapitalizma?* [Is there a future for capitalism?]. Moscow, Publishing House of the Gaidar Institute, 2015. 320 p. (In Russ.).
10. Veblen T. *Teoriya prazdnogo klassa* [The Theory of the Leisure Class]. Moscow, Progress Publ., 1994. 368 p. (In Russ.).
11. Inglehart R. Postmodern: menyayushchiyesya tsennosti i izmenyayushchiyesya obshchestva [Postmodern: changing values and changing society]. *Polis* [Polis], 1997, no. 4, pp. 18—28. (In Russ.).
12. Katasonov V.Yu. *Kapitalizm. Istoriya I ideologiya "denezhnoy tsvivilizatsii"* [Capitalism. History and ideology of the "money civilization"]. Moscow, Institute of Russian civilization Publ., 2013. 1072 p. (In Russ.).
13. Kont-Sponvil' A. *Filosofskiy slovar'* [Philosophical Dictionary]. Moscow, Eterna Publ., 2012. 752 p. (In Russ.).
14. *Kratkiy politicheskiy slovar'* [Short Political Dictionary]. Moscow, 1988. 480 p. (In Russ.).
15. Lenin V.I. Razvitiye kapitalizma v Rossii [Development of Capitalism in Russia]. *Polnoye sobraniye sochineniy. T. 3* [Complete Works. Vol. 3]. Moscow, Politizdat Publ., 1971. Pp. 1—609. (In Russ.).
16. Lenin V.I. Imperializm kak vysshaya stadiya kapitalizma [Imperialism, the Highest Stage of Capitalism]. *Polnoye sobraniye sochineniy. T. 27* [Complete Works. Vol. 27]. Moscow, Politizdat Publ., 1971. Pp. 299—426. (In Russ.).
17. Marx K. *Kapital* [Capital]. Moscow, 1960. (In Russ.).
18. Nureyev R.M. *Rossiya: variant institutsional'nogo razvitiya* [Russia: options for institutional development]. Moscow, Norma Publ., 2009. 351 p. (In Russ.).
19. Nurmukhametov I.A. Razvitiye i stagnatsiya sovremennykh modeley proizvodstvennykh otnosheniy [Development and stagnation of modern models of industrial relations]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 21 (350), pp. 26—37. (In Russ.).
20. Osadchaya I. Prevratnosti razvitiya rossiyskogo kapitalizma [Vicissitudes of Russian capitalism]. *Nauka i zhizn'* [Science and Life], 2005, no. 8, pp. 36—43. (In Russ.).
21. Patelis D.S. *Filosofsko-metodologicheskiy analiz stanovleniya ekonomicheskoy nauki (zakonomernosti vozniknoveniya i formirovaniya nauchnogo myshleniya i yego filosofskikh osnovaniy)* [Philosophical and methodological analysis of the formation of economic science (patterns of occurrence and formation of scientific thought and its philosophical foundations)]. Moscow, 1991. 171 p. (In Russ.).
22. Plekhanov G.V. *Izbrannyye filosofskie proizvedeniya v 5 t.* [Selected philosophical works in 5 vol.]. Moscow, Gospolitizdat Publ., Sotsekgiz Publ., 1957. (In Russ.).
23. Pososhkov I.T. *Kniga o skudosti i bogatstve* [Book on Poverty and Wealth]. Moscow, Nauka Publ., 2003. 253 p. (In Russ.).
24. *Postsovetskiy institutsionalizm — 2007: variant institutsional'nogo razvitiya Rossii: predposylki, zakonmernosti, perspektivy* [The post-Soviet institutionalism — 2007: Options institutional development in Russia: background, pattern, perspective]. Tomsk, Publishing house of Tomsk State Pedagogical University, 2008. 198 p. (In Russ.).

25. Rifkin D. *Tret'ya promyshlennaya revolyutsiya: Kak gorizontal'nyye vzaimodeystviya menyayut energiyu, ekonomiku i mir v tselom* [The Third Industrial Revolution: How is horizontal interaction changing energy, economy and world]. Al'pina Non-fiction Publ., 2015. 410 p. (In Russ.).
26. Rozmainskiy I.V. Osnovnyye kharakteristiki semeyno-klanovogo kapitalizma v Rossii na rubezhe tysyacheletiy: institutsional'no-postkeynsianskiy podkhod [Main features of family and crony capitalism in Russia at the turn of the millennium: the institutional and Post Keynesian approach]. *Ekonomicheskiy vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta* [Economic Bulletin of Rostov State University], 2004, no. 1, pt. 2, pp. 59—71. (In Russ.).
27. Stolypin P.A. *Programma reform. Dokumenty i materialy* [The reform program. Documents and materials]. Moscow, ROSSPEN Publ., 2011. 764 p. (In Russ.).
28. Fateyev A.N. *M.M. Speranskiy. 1809—1909: biograficheskiy ocherk* [M.M. Speranskiy. 1809—1909: biographical sketch]. Kharkov, 1910. 80 p. (In Russ.).
29. Shtorkh A.K. *Kurs politicheskoy ekonomii, ili Izlozheniye nachal, obuslovlivayushchikh narodnoye blagodenstviye. Razmyshleniya o prirode natsional'nogo dokhoda*. [The course of political economy, or a statement of principles, causing the people's welfare. Reflections on the nature of the national income]. Moscow, 2008. 1116 p. (In Russ.).
30. Yavlinskiy G.A. *Periferiynyy kapitalizm. Lektsii ob ekonomicheskoy sisteme Rossii na rubezhe XX—XXI vekov* [Peripheral capitalism. Lectures on the economic system of Russia at the turn of XX—XXI centuries]. Moscow, Integral-Inform Publ., 2003. 160 p. (In Russ.).
31. *Philosophy*. Oxford University Press, 1995.
32. Niskanen W.A. *Reaganomics. The Concise Encyclopaedia of Economics*. Available at: <http://www.econlib.org/library/Enc1/Reaganomics.html>, accessed 27.11.2016.
33. Sinyutin M. Development of Capitalism in Russia: an essay of past and present debates (in Russian: Development of Capitalism in Russia: the experience of past and current debates). *Research Gate*. Available at: <https://www.researchgate.net/publication/269351005>, accessed 27.11.2016.
34. *Encyclopaedia Britannica*. Available at: <https://www.britannica.com/>, accessed 27.11.2016.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Карта российского капитализма

| | | Типология капитализма |
|---|---|------------------------------|
| <p>Влиятельные мыслители и представители научных школ, сформировавших понимание капитализма и его типологии в российской научной среде</p> | <p>К. Маркс В. И. Ленин И. Т. Посошков А. К. Шторх Г. В. Плеханов Л. И. Абалкин Т. Веблен Д. Белл Дж. К. Гэлбрейт А. В. Бугалин А. И. Колганов Л. Болтански И. Валлерстайн</p> | |
| <p>Общие определения капитализма</p> | <p>Капитализм — это общественно-экономическая формация, предшествующая социализму и сменяющая феодализм, основанная на частной собственности на средства производства и эксплуатации наемного труда капиталом. Основной закон капитализма — производство и присвоение прибавочной стоимости. Сущность капиталистической эксплуатации состоит в том,</p> | |

| | | | | |
|--|--|---|---|--|
| | что капиталисты безвозмездно присваивают прибавочную стоимость, которая производится трудом наемных рабочих в процессе капиталистического производства сверх стоимости их рабочей силы | <div style="text-align: center;"> <pre> graph TD A[Капитализм (по Розанову, русские институционалисты)] --> B[Семейный капитализм] A --> C[Плановый капитализм] A --> D[Денежный капитализм] A --> E[Клановый капитализм] </pre> </div> | | |
| Эволюция российского капитализма | 1-й этап | 2-й этап | 3-й этап | |
| | По 1917 г. | С 1917 по начало 1990-х гг. | С начала 1990-х гг. | |
| | Протокапитализм/предкапитализм (методологически близкие термины, применяемые большинством авторов) | <ul style="list-style-type: none"> • социализм (преобладающее большинство научных школ); • государственный капитализм с высокой степенью государственной монополии (постмарксизм: мир-системный анализ) | <ul style="list-style-type: none"> • государственный капитализм (ряд институционалистов, политэкономов и других ученых, включая сторонников неолиберальных теорий и постиндустриалистов); • мутантный капитализм (неомарксизм: постсоветская школа критического марксизма); • клановый капитализм (институционализм); • (полу)-периферийный капитализм / периферийный капитализм (неолиберализм; постмарксизм: мир-системный анализ); • олигархический капитализм (неомарксизм); • бюрократический капитализм (марксизм); • государственно-монополистический капитализм (ортодоксальный марксизм); • альтернативные определения, покидающие рамки общепринятых методологических концепций | |
| Особенности российской модели капитализма | <ul style="list-style-type: none"> • высокая роль государственных корпораций и корпораций с участием государственного капитала; • взаимопроникновение экономической и политической элит; • слабое развитие малого и среднего бизнеса; • ренто-ориентированное поведение хозяйствующих субъектов; • ключевые акторы: крупные корпорации, осуществляющие деятельность в сфере металлургической и нефтегазовой промышленности; • неолиберально-монетаристский курс развития экономики | | | |
| Концепции развития российской экономической системы | <ul style="list-style-type: none"> • «Стратегия 2020» (проект, подготовленный по поручению российского правительства) • Неиндустриализация/реиндустриализация российской экономики (различные научные коллективы, в первую очередь стоит отметить ИНИР им. Витте) • Футурологические концепции, предположения которых необходимо рассматривать как общемировую тенденцию: <ul style="list-style-type: none"> — распределенный капитализм (предполагает зарождение посткапиталистического производства в ходе завершения третьей промышленной революции, способной кардинально изменить сетевые взаимодействия участников рынка и структуру производств) — когнитивный капитализм (концепция пост-фордистского производства, в которой большое значение уделяется экономике знаний) | | | |

УДК 330
ББК У011.151

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА: ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ, СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА

О. О. Веснина

*Белгородский государственный технологический университет им. В. Г. Шухова,
Белгород, Россия*

Статья посвящена рассмотрению теоретического аспекта инновационной среды. Установлено, что современная научная литература не располагает единством мнений относительно определения данной категории, что обуславливает необходимость ее дальнейшего изучения с целью раскрытия экономической сущности, установления состава и структуры. Описываются подходы к интерпретации инновационной среды, дается ее авторское толкование. Раскрыт исторический аспект формирования теории инноваций. В результате анализа инновационной сферы в разрезе динамики основных показателей науки, инноваций и инновационной деятельности в РФ выделены ключевые барьеры на пути к формированию благоприятной инновационной среды и инвестиционной привлекательности регионов.

Ключевые слова: инновации, инновационная среда, региональная экономическая система, подходы, структура.

Вопрос создания необходимых условий так называемой инновационной среды, при которых Россия, имея репутацию страны — экспортера сырья, смогла бы занять местоположение поставщика наукоемкой высокотехнологичной продукции мирового уровня, является на сегодняшний день важным и актуальным в определении перспектив развития страны. Переход общества в постиндустриальную, информационную эпоху обуславливает потребность генерирования мощной национальной инновационной системы — неотъемлемой части инновационной политики государства, удовлетворение которой главным образом может быть достигнуто за счет формирования соответствующей инновационной среды и гармонизации входящих в нее элементов. Обилие научных трудов в области инновационной экономики, однако, не раскрывает многие аспекты инновационной сферы: нуждаются в уточнении трактовка, состав и структура понятия «инновационная среда», что обусловило тематику, направление и цель исследования.

Общепланетарный масштаб интернационализации мирового хозяйства способствовал усилению экономических связей и взаимозависимости протекающих процессов в регионах и странах. Взаимопроникновение национальных экономических систем вызвано принятием мировой общественностью курса формирования экономики, основанной на знаниях. Обозначенный переход на инновационный путь развития, по мнению многих исследователей, связан в первую очередь с кардинальным повышением инновационной активности и инновационного потенциала, являющихся качественными характеристиками инновационной среды (одного из элементов экономической системы). Однако, несмотря на принятые меры по усилению вышеназванных показателей на федеральном и региональном уровнях, динамика результатов инновационной деятельности в целом по России указывает на неуклонное сокращение числа организаций, выполнявших исследования и разработки (табл. 1).

Таблица 1

Динамика основных показателей инновационной деятельности, % [13]

| Показатель | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--|------|------|------|------|------|------|
| Удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году | 9,5 | 10,4 | 10,3 | 10,1 | 9,9 | 9,3 |
| Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в отчетном году | 7,9 | 8,9 | 9,1 | 8,9 | 8,8 | 8,3 |
| Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров и выполненных работ, услуг | 4,8 | 6,3 | 8,0 | 9,2 | 8,7 | 8,4 |

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики за период с 2010 по 2015 г., финансирование научных исследований и разработок с каждым годом увеличивалось, между тем доля этого показателя в ВВП страны сокращалась, что позволяет говорить о некоем застое в развитии инновационных процессов [13; 14. С. 447]. Однако в период с 2010 по 2015 г. наблюдается прирост численности исследователей, занятых в разработках, — в абсолютной величине 10 496 чел., что свидетельствует о росте привлекательности профессии ученого с точки зрения профессиональной самореализации (табл. 2) [13].

По данным «Глобального инновационного индекса-2016» (Global Innovation Index) [16], в России в период с 2012 по 2014 г. отмечалось незначительное ухудшение в части ресурсов, а в 2013—2015 гг. — в части результатов инновационной деятельности. Вместе с тем по субиндексу ресурсов инноваций в 2016 г. наблюдается улучшение позиций (44-е место), но все же, согласно источнику [16], реализация имеющегося инновационного потенциала недостаточно эффективна.

Таким образом, проанализировав динамику показателей инновационной деятельности, мы пришли к выводу, что на сегодняшний день существующие методы гармонизации инновационной среды не обеспечивают необходимого развития региональных экономических систем, в частности, несмотря на рост организаций, осуществляющих исследования и разработки, их удельный вес в общем количестве организаций на территории Российской Федерации неуклонно снижается. В качестве потенциальных барьеров на пути к формированию благоприятной инновационной среды предлагаем отнести:

- степень свободы от бюрократического аппарата;
- налоговое бремя;
- состояние активов рынка;
- кадровый потенциал;
- уровень маркетинговой поддержки;
- доступность ресурсов.

Потребность в пристальном внимании к указанным вопросам продиктована крайней необхо-

димостью в структурных изменениях экономики России, инновационном рывке, позволивших усилить прирост основных макроэкономических показателей.

Получение прибыли и удержание конкурентных преимуществ в условиях рыночной экономики научно-производственными структурами возможно лишь при осуществлении инновационной деятельности, направленной не только на коммерциализацию, но и на качественное изменение образа жизни населения. Впервые об инновациях заговорили в начале XX в. Основателем теории инноватики является австрийский экономист Йозеф Шумпетер. В 1911 г. в работе «Теория экономического развития» он сформулировал определение инновации, подразумевая внедрение новшеств, изменений и использование новых видов товаров и услуг с целью создания новой стоимостной системы, а также выявил ключевые различия между изобретением и новшеством [15]. Фундаментальные исследования Й. Шумпетера стали основой новой науки — инновационной экономики, получив активное развитие в публикациях авторов и коллективов ученых различных стран. В частности, согласно «Руководству Осло», инновации имеют центральное значение для роста благосостояния общества, определяясь его потребностями в более совершенном измерении [12].

Современная экономическая литература насчитывает несколько десятков трактовок понятия «инновация», которые можно сгруппировать следующим образом: относительно процесса, системы, изменения или результата [11. С. 6—7]. На наш взгляд, наиболее точна формулировка А. И. Пригожина, который считает, что инновации несут в себе изменения в среду внедрения путем целенаправленного расширения входящих в нее элементов [10]. Такая интерпретация дает основание утверждать, что инновации представляют центральное звено в структуре взаимоотношений составных частей экономической системы: инновационной среды, инновационной культуры и инновационного климата.

В России категория «инновация» впервые была закреплена терминологически в Постановлении

Таблица 2

Динамика отдельных показателей развития науки и инноваций в Российской Федерации [13]

| Показатель | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Число организаций, выполнявших исследования и разработки | 3492 | 3682 | 3566 | 3605 | 3604 | 4175 |
| Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, чел. | – | 735 273 | – | 727 029 | – | 738 857 |
| Численность исследователей по областям науки, чел. | 368 915 | 374 746 | 372 620 | 369 015 | 373 905 | 379 411 |

Правительства от 24.07.1998 № 832 «О Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998—2000 гг.» [1]. Однако какой-либо информации об инновационной среде в документе не содержится совсем, что связано, по нашему мнению, в первую очередь с кризисным состоянием экономики того периода. Между тем опыт экономически развитых стран в отношении инновационной деятельности показывает, что именно государству принадлежит ведущая роль в процессе формирования инновационного общества, заключающаяся в активном накоплении и распространении знаний во все сферы жизни. В этой связи особенно важен вопрос выделения магистральных функций государства в отношении гармонизации инновационной среды. На наш взгляд, это: разработка стратегий экономического развития, обеспечение сбалансированности и согласованности в системе взаимодействия элементов инновационной среды, поддержка и стимулирование процессов воспроизводства в инновационной сфере, повышение уровня инновационной культуры.

Введенная в 1980-х гг. в научный оборот благодаря исследованиям группы ученых GREMI (европейской группы по изучению инновационной среды), в частности Ф. Айдало, М. Кастельса, П. Холла, категория «инновационная среда» первоначально трактовалась в значении средства системного анализа условий, активизирующих инновационный процесс и способствующих развитию новых рынков, росту количества новых идей и созданию новых производств. Концепция инновационной среды рассматривалась с точки зрения институционализма, то есть определенной социальной организации, выраженной в совокупности отношений производства и менеджмента. По мнению М. Кастельса, специфика инновационной среды заключается именно в ее особенности генерировать синергию, получаемую при взаимодействии входящих в нее элементов [6]. Группа ученых GREMI выявила следующее:

- инновационная среда представляет собой определенные условия для создания, разработки и диффузии инноваций;
- элементы инновационной среды находятся в системе взаимосвязанных отношений;
- основу создания инноваций составляет социологический аспект инновационной среды.

Эмпирические исследования позволили GREMI составить следующую группу элементов инновационной среды: производители интеллектуального продукта (НИИ, вузы, новаторы-одиночки), потребители инновационного процесса, инновационная инфраструктура и инвесторы. С учетом современных реалий развития экономики, при-

нимая во внимание, что инновационная деятельность — это всегда риск и неопределенность, считаем целесообразным к указанным элементам добавить экспертов, осуществляющих сопровождение и анализ этой деятельности.

В процессе формирования инновационной среды все элементы находятся в функционально скоординированных относительно друг друга отношениях, результатом взаимодействия которых являются либо позитивный, либо негативный контакты. Однако полноценное развитие инновационной сферы предполагает пропорциональность и согласованность в использовании определенных методологических возможностей: инвестиционной синергии и инновационного альянса научно-производственных структур.

Проведенный анализ отечественной и зарубежной литературы позволил выделить теоретико-методические подходы к толкованию инновационной среды региональной экономической системы (табл. 3).

Концептуализация инновационной среды имеет многогранный характер и определяется многосторонней направленностью подходов. Для реализации комплекса мер, сосредоточенных на формировании благоприятной инновационной среды, в рамках инновационной политики, на наш взгляд, к числу первостепенных задач относится формулирование понятия с учетом целей исследования. Подходы, представленные в табл. 3, объединяют все многообразие дефиниций инновационной среды в систему, позволяющую ученым и инноваторам-одиночкам увидеть различные аспекты инновационной среды и изучить их более углубленно и основательно. Важно отметить, что обособленное использование одного из подходов в научной литературе крайне редко, чаще встречается либо переплетение, например системного и территориального, либо применение в совокупности. Однако вопрос общепризнанного определения инновационной среды, в полной мере раскрывающего ее сущность и природу, по-прежнему остается открытым.

Основываясь на выделенных теоретико-методических подходах, считаем целесообразным в качестве интерпретации рассмотреть следующее истолкование: инновационная среда — это комплексное понятие, носящее когнитивный характер, отражающее взаимосвязь изменяющихся ресурсов и факторов как гармонизированных элементов, находящихся в состоянии внутренней устойчивости, и динамизм системы, связанный с подвижностью внешних границ, оказывающих влияние на инновационную деятельность и участников инновационного процесса.

Таблица 3

**Основные теоретико-методические подходы
к определению инновационной среды***

| Подход | Сущность подхода | Авторы |
|-----------------|--|--|
| Средовой | Инновационная среда рассматривается с точки зрения традиционных взглядов о «среде» как об определенных условиях развития общества, предполагающих появление изменений в сторону улучшения качества жизнедеятельности людей | Е. Е. Лаврищева Н. А. Патутина Д. Л. Малютин |
| Социологический | Инновационная среда — это прежде всего социальное пространство, люди. Инновационная среда призвана повысить восприимчивость общества к инновациям, открывая потенциальные возможности для научных и технологических открытий | С. Д. Ильенкова Ю. А. Карпова Й. Шумпетер Ю. А. Дорошенко |
| Альтернативный | Предполагает содержательную замену категории «инновационная среда» близкими по содержанию трактовками: «бизнес-среда» и «деловая среда» | Ю. Н. Божков В. А. Логинова Е. В. Мурашова |
| Системный | Инновационная среда — многоуровневая система, объединяющая взаимообусловленные факторы внешней и внутренней инновационной среды, оказывающие влияние на инновационную деятельность и участников инновационного процесса. Факторы внешней инновационной среды: социальные, технологические, экономические, политические, информационные и институциональные. Факторы внутренней инновационной среды: производство, финансы, маркетинг, инновационная инфраструктура | Л. А. Оленёва Н. О. Чистякова А. И. Пригожин |
| Территориальный | Инновационная среда рассматривается с учетом масштаба объекта исследования в разрезе микро-, мезо- и макроуровня либо в плоскости отраслевого, регионального, национального и глобального уровней | А. С. Бендь А. М. Губернаторов О. И. Кузнецов |

* Составлено на основании [2—7; 11; 14; 15].

Для оценки степени благоприятности инновационной среды в 2010 г. Министерство экономического развития разработало целевые индикаторы, зафиксированные в стратегии «Инновационная Россия 2020», в частности [8]:

- коэффициент изобретательской активности;
- число созданных передовых производственных технологий;
- интенсивность затрат на технологические инновации;
- доля оборудования не старше 8 лет с учетом модернизации.

Основная задача принятия [8] заключается в объединении усилий государства, науки и бизнеса по созданию инновационной среды, способной концептуальным образом повысить технологический уровень и институциональные условия развития национальной инновационной системы, тем

самым обеспечив условия для перехода экономики России на инновационный путь развития.

Изучение подходов к истолкованию инновационной среды и определение ее состава и структуры является концептуально важным вопросом в разработке механизмов управления инновационным потенциалом хозяйствующих субъектов независимо от масштаба и уровня иерархии, учитывая, что результаты исследований направлены в первую очередь на активизацию процессов разработки и распространения инноваций.

Создание гармоничной инновационной среды должно сопровождаться не просто увеличением прироста организаций, осуществляющих инновационную деятельность, повышением их конкурентоспособности, но и комплекса мер и программ, повышающих конкурентоспособность региональной экономической системы.

Список литературы

1. Постановление Правительства от 24.07.1998 № 832 «О Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998—2000 годы» [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/28c7f9e359e8af09d7244d8033c66928fa27e527/.
2. Владыка, М. В. Инновационная среда экономики, основанной на знаниях / М. В. Владыка, Ю. А. Дорошенко // Науч. ведомости Белгород. гос. ун-та. Сер.: История. Политология. Экономика. Информатика. — 2007. — Т. 1 (32). — С. 164—174.

3. Дорошенко, Ю. А. Управление инновациями : учеб. пособие / Ю. А. Дорошенко, И. В. Сомина. — Белгород : Изд-во БГТУ, 2011. — 148 с.
4. Забуга, Е. В. Инновационная среда кластера [Электронный ресурс] / Е. В. Забуга // Современ. технологии упр. — 2014. — № 11 (47). — URL: <http://sovman.ru/article/4703/>.
5. Инновационный менеджмент : учеб. для вузов / С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин [и др.]. — М. : Банки и биржи : ЮНИТИ, 1997. — 327 с.
6. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс ; пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. — М. : ГУ ВШЭ, 2000. — 606 с.
7. Карпова, Ю. А. Инновационная среда как объект социологической инноватики: проблема управления [Электронный ресурс] // Ю. А. Карпова // Инновации. — 2008. — № 10 (120). — С. 45—48. — URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnaya-sreda-kak-obekt-sotsiologii-innovatiki-problema-upravleniya>.
8. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] : сайт. — URL: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20120210_04.
9. Оленёва, Л. А. Оценка качества региональной инновационной среды (на примере Томской области) : дис. ... канд. экон. наук / Л. А. Оленёва. — Томск, 2005. — 152 с.
10. Пригожин, А. И. Нововведения: стимулы, препятствия, социальные проблемы инноватики / А. И. Пригожин. — М. : Политиздат, 1989. — 295 с.
11. Романович, Л. Г. Международный опыт стимулирования инновационной деятельности в системе малого предпринимательства : монография / Л. Г. Романович, Е. Рошковану, М. Винокурова. — Белгород : БГТУ, 2010. — 151 с.
12. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям : пер. с англ. — М. : ЦИНС, 2010. — 107 с.
13. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] : сайт. — URL: <http://www.gks.ru>.
14. Чистякова, Н. О. Анализ основных теоретических подходов к исследованию инновационной среды региона / Н. О. Чистякова // Вестн. науки Сибири. — 2011. — № 1 (1). — С. 447—456.
15. Шумпетер, Й. Теория экономического развития. / Й. Шумпетер. — М. : Прогресс, 1982. — 217 с.
16. The Global Innovation Index [Электронный ресурс] : сайт. — URL: <http://www.globalinnovation-index.org/home>.

Сведения об авторе

Веснина Ольга Олеговна — аспирантка кафедры теории и методологии науки Белгородского государственного технологического университета им. В. Г. Шухова, Белгород, Россия. sb.rf.31@yandex.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2017. No. 2 (398). *Economic Sciences. Iss. 56. Pp. 19—24.*

INNOVATIVE ENVIRONMENT: APPROACHES TO DEFINITION, ESSENCE AND STRUCTURE

O.O. Vesnina

*Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov,
Belgorod, Russia. sb.rf.31@yandex.ru*

The article is devoted to theoretical aspects of the innovative environment. It is established that modern scientific literature has no consensus on the definition of this category, which necessitates further examination with the aim of realizing economic entity, establishing composition and structure. Describes approaches to interpreting the innovation environment, given its author's interpretation. Disclosed the historical aspect of the formation of innovation theory. The analysis of the innovation sphere in the context of dynamics of main indicators of science, innovation and innovative activities in the Russian Federation were the main barriers to the formation of favorable innovative environment and investment attractiveness of the regions.

Keywords: *innovations, innovative environment, regional economic system, approaches, structure.*

References

1. Government Resolution of 24.07.1998 no. 832 “On the concept of innovation policy of the Russian Federation for 1998-2000”. *Spravochnaya pravovaya sistema “Consultant Plus”* [Reference legal system “Consultant Plus”]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/28c7f9e359e8af09d7244d8033c66928fa27e527/. (In Russ.).
2. Vladyka M.V., Doroshenko Y.A. Innovationnaya sreda ekonomiki, osnovannoy na znaniyakh [Innovative environment of the economy based on knowledge]. *Nauchnye vedomosti Belgorodskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Belgorod State University. Series: History. Political science. Economy. Informatics], 2007, no. 1 (32), pp. 164—174. (In Russ.).
3. Doroshenko Y.A., Somina I.V. *Upravleniye innovatsiyami* [Innovation Management]. Belgorod, 2011. 148 p. (In Russ.).
4. Zabuga E.V. Innovationnaya sreda klastera [Innovative clustered environment]. *Sovremennye tekhnologii upravleniya* [Modern control technology], 2014, no. 11 (47). Available at: <http://sovman.ru/article/4703/> (In Russ.).
5. Il'yenkova S.D., Gokhberg L.M., Yagudin S.Y. *Innovatsionnyy menedzhment* [Innovation Management]. Moscow, UNITI Publ., 1997. 327 p. (In Russ.).
6. Castells M. *Informatsionnaya epokha: ekonomika, obshchestvo i kul'tura* [The Information Age: Economy, Society and Culture]. Moscow, 2000. 606 p. (In Russ.).
7. Karpova Y.A. Innovatsionnaya sreda kak ob'ekt sotsiologicheskoy innovatiki: problema upravleniya [Innovative environment as an object of sociological innovation: management problem]. *Innovatsii* [Innovations], 2008, no. 10 (120), pp. 45—48. Available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnaya-sreda-kak-obekt-sotsiologii-innovatiki-problema-upravleniya>. (In Russ.).
8. *Ministerstvo ekonomicheskogo razvitiya Rossiyskoy Federatsii* [Ministry of Economic Development of the Russian Federation]. Available at: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20120210_04 (In Russ.).
9. Olenyova L.A. *Otsenka kachestva regional'noy innovatsionnoy sredy (na primere Tomskoy oblasti)* [Quality assessment of regional innovation environment (through the example of Tomsk area)]. Tomsk, 2005. 152 p. (In Russ.).
10. Prigozhin A.I. *Novovvedeniya: stimuly, prepyatstviya, sotsial'nye problemy innovatiki* [Innovation: incentives, obstacles, problems of social innovation]. Moscow, Politizdat Publ., 1989. 295 p. (In Russ.).
11. Romanovich L.G., Roshkovanu E., Vinokurova M. *Mezhdunarodnyy opyt stimulirovaniya innovatsionnoy deyatel'nosti v sisteme malogo predprinimatel'stva* [International experience to stimulate innovation in the small business system]. Belgorod, 2010. 151 p. (In Russ.).
12. *Rukovodstvo Oslo. Rekomendatsii po sboru i analizu dannykh po innovatsiyam* [Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Data]. Moscow, 2010. 107 p. (In Russ.).
13. *Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki* [Federal State Statistics Service]. Available at: <http://www.gks.ru> (In Russ.).
14. Chistyakova N.O. Analiz osnovnykh teoreticheskikh podkhodov k issledovaniyu innovatsionnoy sredy regiona [Analysis of the main theoretical approaches to the study of the region]. *Vestnik nauki Sibiri* [Journal of science of Siberia], 2011, no. 1 (1), pp. 447—456. (In Russ.).
15. Shumpeter J. *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya* [The Theory of Economic Development]. Moscow, Progress Publ., 1982. 217 p. (In Russ.).
16. *The Global Innovation Index*. Available at: <http://www.globalinnovationindex.org/home>.

УДК 338.2
ББК У290.2

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

А. Ю. Фарафонова

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ, Москва, Россия*

Раскрыта актуальность явления и механизмов государственно-частного партнерства для развития экономики, проведена оценка размера его рынка во всех сферах экономики и в здравоохранении, выделены приоритетные сферы развития партнерства. Аргументировано и приведено авторское определение государственно-частного партнерства, систематизированы его цели и задачи для публичного сектора и для предпринимательских структур, обобщены принципы, систематизированы преимущества, недостатки и ограничения государственно-частного партнерства. Обоснована необходимость управления рисками публичного правового образования в проектах государственно-частного партнерства и предложены способы минимизации рисков. Разработана классификация и матрица рисков государственно-частного партнерства. Проведено сравнение экономической сущности его механизмов, выявлены преимущества каждого механизма.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, классификация и матрица рисков государственно-частного партнерства, механизмы государственно-частного партнерства.*

Государственно-частное партнерство (ГЧП) — современный инструмент развития экономики. Публичный сектор, выполняя свою экономическую функцию, может привлекать частный сектор для решения общественно значимых и социально важных задач. В условиях макроэкономической ситуации наблюдается дефицит бюджетных средств для управления несостоятельностью рынка. ГЧП является действенным инструментом привлечения частных инвестиций для выполнения задач публичного сектора. В соответствии с аналитическими данными Всемирного банка, эффективность проектов ГЧП в среднем на 10 % выше эффективности проектов, осуществляемых только публичным сектором [17].

Явление ГЧП мало изучено в современной экономической литературе. Целью статьи является раскрытие современных аспектов понятия государственно-частного партнерства и совершенствование теоретико-методологической базы ГЧП. Актуальной задачей современной экономики является повышение эффективности управления ГЧП. Для решения этой задачи в статье проведен анализ рисков ГЧП и выявлены преимущества различных механизмов ГЧП.

В России понятие государственно-частного партнерства стало активно разрабатываться в последние 10—15 лет, то есть с начала XXI в. В современной литературе доступно несколько определений ГЧП. Различные авторы внесли свой вклад в определение государственно-частного партнерства, опираясь на разные аспекты этого понятия.

В определениях ГЧП Института государственно-политических исследований (IPRP), рабочей группы, учрежденной Правительством Северной Ирландии [5], отечественных авторов, таких, как А. А. Алпатов [5], В. Г. Варнавский [6], Е. А. Дынин [7], В. А. Кабашкин [8], Ю. С. Емельянов [9], можно выделить универсальные элементы:

- цели ГЧП — исполнение задач государственного сектора, получение запланированного результата по выработке продукта или выполнение социально значимых услуг;
- несколько участников отношений ГЧП: государственные и предпринимательские структуры, финансово-кредитные организации;
- средне- или долгосрочные отношения участников ГЧП, закрепленные официальными документами;
- в основе ГЧП — инвестиционное проектирование и совместная реализация инвестиционных проектов публичными и частными партнерами;
- разделение компетенций, рисков, доходов и затрат между сторонами ГЧП.

По мнению автора, в определениях государственно-частного партнерства разных организаций и авторов необходимо ввести следующие дополнения, отсутствующие в определениях других авторов:

- уточнить сферу действия ГЧП, а именно сферу экономики;
- добавить методологические основы ГЧП — инвестиционное проектирование;

— дополнить регламентацию отношений частного и публичного секторов официальной документацией, в том числе нормативными документами.

Таким образом, автором предложено следующее определение ГЧП:

Государственно-частное партнерство — это сотрудничество частного сектора (предпринимательских структур) и публичного (государственного) сектора для осуществления задач государственного сектора в сфере экономики с разделением доходов, затрат, рисков, обязательств, компетенций, в основе которого лежит инвестиционное проектирование и совместная реализация инвестиционных проектов публичными и частными партнерами.

Сотрудничество государственных и предпринимательских структур для достижения согласованных результатов с выполнением принятых обязательств существует и эволюционирует в виде системы партнерских отношений, закреплённой официальными документами (договорами, нормативными правовыми актами) [12].

Далее рассмотрим более подробно цели и задачи ГЧП. Цель государственно-частного партнерства как комплекса видов и способов взаимодействия государственных и предпринимательских структур на федеральном, региональном, муниципальном уровне — экономически эффективное решение социально значимых задач государственного сектора в среднесрочной и долгосрочной перспективе на взаимовыгодной основе.

Главная задача государственно-частного партнерства заключается в развитии региональной экономики и повышении качества товаров и оказываемых населению услуг, производимых в достаточном объеме.

Цели и задачи ГЧП со стороны каждого участника партнерства взаимно дополняют друг друга, но в то же время отличаются. В табл. 1 систематизированы цели и задачи ГЧП для госсектора и для предпринимательских структур.

Таким образом, каждая из сторон — участник ГЧП привносит в этот союз свои достоинства и компенсирует недостатки, возникающие в ходе реализации проектов ГЧП, с помощью эффективного взаимодействия. Например, государство минимизирует бюджетные затраты, обеспечивая население более качественными и передовыми товарами и услугами, а предпринимательский сектор получает льготы и преференции от контрактов с госсектором и повышает свою конкурентоспособность. В результате увеличивается совокупный спрос, что способствует росту ВВП и занятости населения.

Совместная деятельность государства и частного бизнеса должна опираться на ряд принципов. Автором в соавторстве с Е. А. Неживенко выделены принципы законности, социально-экономической эффективности использования средств государственного бюджета различных уровней, равноправия участников партнерства, равной доступности участия в партнерстве для субъектов частного бизнеса, взаимной выгоды сотрудничества в рамках партнерства, прозрачности деятельности его участников [11].

Ряд авторов (В. А. Кабашкин [8], А. И. Костусенко [10], Э. И. Габдуллина [13]) выделяют дополнительные принципы партнерства государства и предпринимательских структур в России.

Принципы государственно-частного партнерства и муниципально-частного партнерства также установлены Федеральным законом Российской Федерации от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [1]. Принципы, действующие в области применения этого закона:

- открытость и доступность информации о ГЧП, МЧП, за исключением сведений, составляющих государственную или иную тайну;
- свобода конкуренции;
- отсутствие дискриминации и равноправие сторон;

Таблица 1

Цели и задачи государственно-частного партнерства

| Участник ГЧП | Цели | Задачи |
|-------------------------------|---|--|
| Органы государственной власти | Минимизация бюджетных расходов при обеспечении экономической и социальной функций государства. Усиление бюджета и увеличение налоговых поступлений | Создание большей добавленной стоимости и повышение качества предоставляемых общественных услуг и товаров |
| Предпринимательские структуры | Максимизация прибыли от совместных бизнес-проектов с публичным сектором. Укрепление на рынке, расширение сферы деятельности, повышение конкурентоспособности | Развитие производственной и социальной инфраструктуры, создание условий для роста прибыли организации |

- добросовестное исполнение обязательств по соглашению;
- справедливое распределение рисков и обязательств;
- свобода заключения соглашения.

В обобщенном виде принципы ГЧП систематизированы в табл. 2.

Таблица 2

Принципы государственно-частного партнерства

| Со стороны государственных органов | Со стороны предпринимательских структур |
|---|---|
| Целевое назначение | Адресность |
| Законность | Законопослушность |
| Последовательность | Ответственность |
| Социально-экономическая эффективность использования бюджетных средств | Инвестиционная привлекательность |
| Взаимная выгода сотрудничества | Экономичность |
| Прозрачность информации и деятельности | Открытость информации |
| Социальное партнерство | Социальная направленность |
| Эволюционность | Развитие |
| Обеспечение конкурентности | Конкурентность |
| Равноправие участников партнерства | |
| Патриотизм | |
| Гражданственность | |
| Децентрализация | |

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что принципы ГЧП являются взаимодополняющими для сторон — участниц ГЧП. Часть из них отражена в нормативной документации. В то же время принципы социально-экономической эффективности и инновационности не упомянуты в ФЗ № 224 для применения в сферах действия этого закона, поэтому методические разработки в этой области являются актуальной задачей развития государственно-частного партнерства в России.

К основным преимуществам от использования ГЧП можно отнести:

- повышение эффективности и качества объекта или услуг;
- применение инноваций;
- снижение рисков для публичного участника.

В отечественной литературе рассматриваются и другие преимущества от использования ГЧП, из которых можно выделить следующие [5; 8]:

- Улучшение качества и повышение объема услуг, оказываемых публичным сектором населению.

- Реализация крупных инфраструктурных проектов.
- Доход от продажи и реконструкции зданий, сооружений и прочих объектов государственного имущества.
- Налоговые и прочие льготы и преференций для частного сектора.
- Использование профессиональных кадров и опыта частного партнера при сохранении государственного контроля над объектами.
- Способствование инновациям.
- Поддержка частного сектора.
- Развитие системы государственного управления.
- Сотрудничество частного и публичного сектора.
- Удовлетворение потребностей общества посредством использования (или заимствования) ресурсов частного сектора экономики.

К недостаткам от применения проектов ГЧП можно отнести:

- Возникновение дополнительной бюджетной нагрузки.
- Необходимость управлять новым объектом — ГЧП — для органов государственного и муниципального управления.

Ограничения государственно-частного партнерства диктуются законодательством и Бюджетным кодексом РФ. Федеральный закон № 224-ФЗ [1] устанавливает и ограничивает сферы применения ГЧП, требования к участникам соглашения о ГЧП, о МЧП, требования к объектам ГЧП.

Важным условием развития ГЧП является развитие правовой базы. Актуальным направлением развития ГЧП является распространение методических указаний по управлению государственно-частным партнерством на сферы национальной экономики, не регламентированные федеральными законами Российской Федерации № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (от 21 июля 2005 г.) [2] и № 224-ФЗ [1].

Применение ГЧП-проектов позволяет не только использовать ресурсы частного сектора для развития инфраструктуры, повышать качество и увеличивать объем общественных услуг, но также и снизить риски публичного участника, возникающие в ходе выполнения проектов.

С целью рассмотрения рисков автором проведен обзор литературы [8; 13] и сформулирована матрица рисков для основных участников проектов ГЧП.

В табл. 3 приведена матрица рисков проектов ГЧП, разработанная автором в соответствии со стадиями ГЧП.

Таблица 3

Матрица рисков проектов государственно-частного партнерства

| Стадия ГЧП | Виды рисков | Государственный сектор | Частный сектор |
|--|---|------------------------|----------------|
| Постановка целей проекта | Стратегические риски | | |
| Предварительная оценка проекта | Ошибки в определении размера рынка, социально-экономической эффективности проекта | | |
| Оценка сравнительного преимущества форм реализации проекта | Выбор нерациональной формы ГЧП | | |
| Подготовка заключения | Технические и экономические ошибки на стадии заключения по инвестиционному проекту | | |
| Подготовка соглашения о проекте ГЧП | Недобросовестность частного партнера в части заявленных в соглашении условий сделки | | |
| Проведение конкурсных процедур по проекту ГЧП | Недобросовестность частного партнера при предоставлении информации для участия в конкурсе | | |
| Реализация проекта ГЧП | Риски проектирования, строительства и ввода в эксплуатацию объектов ГЧП | | |
| | Риски продаж и прочие рыночные риски | | |
| | Риски эксплуатации объектов | | |
| | Риски использования земельного участка | | |
| Завершение проекта ГЧП | Недобросовестность частного партнера — неисполнение договорных обязательств частным партнером | | |
| | Низкое качество товаров или услуг, производимых или оказываемых частным партнером | | |
| | Политические, законодательные, социальные изменения | | |
| | Форс-мажорные обстоятельства | | |

Необходимо отметить, что, несмотря на одно из преимуществ ГЧП для публичного сектора — избавление государства от специфических рисков, связанных с выполнением проектов, — ГЧП не должно предполагать перенос всех рисков на частного партнера, потому что риски повышают ставку внутренней доходности проекта, что, в свою очередь, затрудняет привлечение инвестиционного капитала.

ГЧП как форма взаимодействия публичного сектора и предпринимательских структур, создаваемая с целью повышения эффективности и качества исполнения задач публичного сектора, может быть реализована разными механизмами [5; 14].

К механизмам ГЧП относятся:

- концессия;
- особые экономические зоны (ОЭЗ);
- Инвестиционный фонд Российской Федерации;
- аренда или лизинг;

- соглашение о разделе продукции (СРП);
- совместные предприятия (СП);
- инфраструктурные облигации.

На практике могут встречаться и другие формы ГЧП.

Механизмы ГЧП предусматривают возможность участия публичного правового образования и бюджета любого уровня: федерального, регионального, муниципального.

Потребности и задачи публичного сектора в формировании ГЧП являются первичными: государственные органы власти определяют перечень работ, необходимых для выполнения задач государственной власти в конкретной отрасли или в конкретном регионе, а предпринимательские структуры участвуют в конкурсах на выполнение этих работ. Порядок действий в ходе осуществления проекта ГЧП чаще всего следующий: предпринимательская структура разрабатывает проект, который утверждается в установленном порядке. Заключается, как правило, трехсторонний долго-

срочный договор между предпринимательской структурой, государственным органом, финансирующей организацией. Затем выделяется финансирование всеми сторонами — участниками договора и идут работы по осуществлению проекта. После окончания срока действия договора объект инвестиций ГЧП переходит либо в частную, либо в государственную собственность.

Суммарная стоимость всех реализуемых в России контрактов составляет 1,044 трлн р. [11], это 15 % суммарной стоимости проектов ГЧП в мире (см. рисунок). Из суммарной стоимости всех реализуемых в России контрактов 87,4 % — это привлеченные частные инвестиции. На стадии реализации и управления находится 90 государственно-частных проектов [Там же].

По информации Всемирного банка, во всем мире заключено 392 контракта посредством того или иного механизма ГЧП в течение 2004—2008 гг. Суммарная стоимость этих контрактов составила более 110 млрд долл. [17].

Наблюдается тенденция быстрого развития ГЧП в мире. За период 2004—2008 гг. количество заключенных контрактов посредством того или иного механизма ГЧП выросло на 60 % по сравнению с предыдущим периодом, 1999—2003 гг. Рост в стоимостном выражении за этот период еще более существенный — в 3 раза [Там же].

По данным Центра развития государственно-частного партнерства, в настоящее время 57 % государственно-частных проектов в Российской Федерации в действительности реализуются, 24 % находятся на стадии разработки, 9 % уже реализованы и находятся в управлении, 8 % — на стадии прохождения конкурса и 2 % приостановлены. При этом основной формой реализации

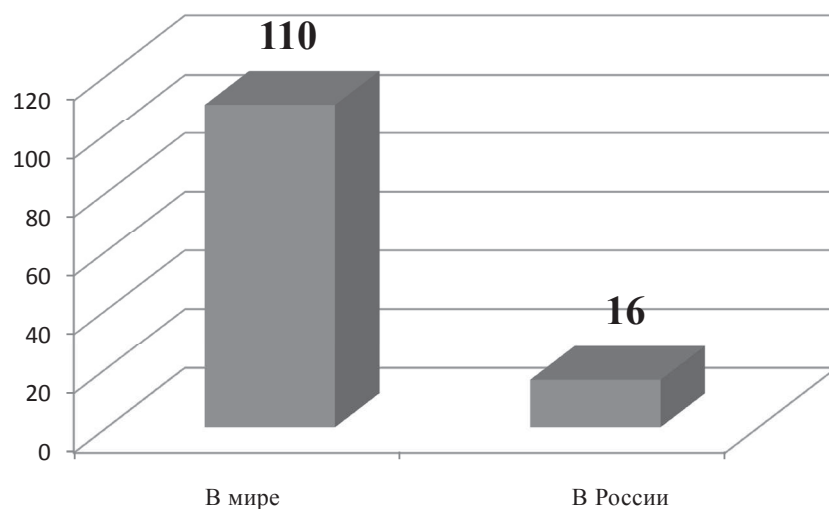
проектов является концессия (53 %) [11].

В приоритетные сферы государственно-частного партнерства в России входят:

- федеральная и региональная транспортная инфраструктура;
- жилищно-коммунальное хозяйство;
- энергетика;
- здравоохранение;
- социально значимые услуги, в том числе образование и социальная защита.

Здравоохранение и услуги в социальной сфере входят в приоритетные направления развития ГЧП. По данным экспертов Центра развития ГЧП, 42 % проектов, реализуемых в России, относятся к социальной сфере. В том числе 40 % реализуются в сфере здравоохранения, по 22 % — в сферах образования и спорта, по 5 % — в сферах культуры и туризма. Общая потребность системы здравоохранения в инфраструктурных инвестициях составляет порядка 200 млрд р. в год [15]. Помимо инвестиций в инфраструктуру и реконструкцию объектов здравоохранения, существует потребность в участии частного бизнеса в обеспечении льготных категорий населения медицинскими изделиями и техническими средствами реабилитации (ТСР). Рынок ТСР для льготных категорий населения оценивается в 60 млрд р. в год [16]. Универсальность ГЧП и применение его механизмов в здравоохранении позволили бы привлечь дефицитные средства в формате софинансирования для обеспечения потребностей пациентов и льготных категорий населения, в том числе медицинскими изделиями и ТСР.

В табл. 4 представлены основные механизмы ГЧП, их экономическая сущность и преимущества.



Стоимость проектов ГЧП в России и в мире в 2004—2008 гг., млрд долл.

Таблица 4

**Экономическая сущность и преимущества механизмов
государственно-частного партнерства**

| Механизм ГЧП | Экономическая сущность | Преимущества |
|---------------------------------|---|---|
| Концессия | Публичная сторона предоставляет частному партнеру имущество и полномочия, частный сектор вносит за это плату. Частному сектору принадлежит вся выпущенная продукция или плата за оказанные услуги | Долгосрочное партнерство, использование преимуществ и квалификации бизнес-партнера, сильные рычаги у публичного участника для защиты общественных интересов |
| Особые экономические зоны (ОЭЗ) | На определенной территории государство создает полноценную инфраструктуру за счет муниципального, регионального, федерального бюджетов. Для ведения бизнеса на этой территории частному сектору предоставляются налоговые и таможенные льготы, административные преференции, льготный режим землепользования | ОЭЗ повышают ВВП и улучшают экономическое положение региона, на территории которого они находятся — физически и административно |
| Инвестиционный фонд | Участие в осуществлении проектов ГЧП посредством инвестиций в транспортную, инженерную, коммуникационную, энергетическую инфраструктуру | Помощь в реализации приоритетных проектов публичного сектора на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Право выбора проектов принадлежит государственному сектору |
| Аренда (лизинг) | Передача имущества публичной организации предпринимательской структуре во временное пользование за определенную плату | Публичная организация оставляет за собой право распоряжения имуществом и его отчуждения; принцип возвратности имущества реализуется в обязательном порядке |
| Соглашение о разделе продукции | Публичный участник предоставляет частному сектору права на разведку и добычу минерального сырья на конкретной территории. Участник соглашения из частного сектора производит работы за свой счет. Частному сектору принадлежит оговоренная часть выпущенной продукции или произведенных услуг | Сфера применения: добыча нефтепродуктов. Работы и риски относятся к полномочиям частного сектора |
| Государственный контракт | Заказчик заключает контракт от имени Российской Федерации для выполнения задач публичного сектора, в том числе для обеспечения государственных нужд. Регламентируется ФЗ от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [3] | Закупка товаров (работ или услуг) производится для выполнения задач публичного сектора, в том числе для особых целей — государственных или муниципальных нужд |
| Совместное предприятие (СП) | СП в формах полного товарищества, ООО или АО открывают отечественные предприятия и зарубежные организации на основе совместного имущества на территории одной из стран местонахождения организации-учредителя | Использование ресурсов и раскрытие потенциала каждого участника. Синергетический эффект совместной деятельности |
| Инфраструктурные облигации | Облигации, выпущенные для финансирования строительства (приобретения, реконструкции) инфраструктурного проекта. Эмитент — юридическое лицо, осуществляющее инфраструктурный проект. Выплаты по облигациям производятся из поступлений денежных средств от эксплуатации объекта инфраструктуры [4] | Решают проблему привлечения государством крупных денежных средств путем облигационных займов. Могут стать институтом инфраструктурного развития на федеральном, региональном, местном уровнях |

Использование различных механизмов ГЧП в зависимости от тех или иных потребностей государства позволит поднять экономическую эффективность инвестиционных проектов и будет способствовать развитию национальной и региональной экономик.

Таким образом, в статье уточнено современное определение ГЧП с включением экономической составляющей, систематизированы цели, задачи и принципы ГЧП для государственного и частного сектора. Рассмотрены аспекты управления рисками публичного правового образования в проектах ГЧП и предложены способы минимизации рисков.

С целью совершенствования теоретико-методологической базы ГЧП разработана классификация и матрица рисков ГЧП. С целью повышения эффективности управления ГЧП проведено сравнение экономической сущности механизмов ГЧП и выявлены преимущества каждого механизма.

Подытоживая, можно сделать вывод, что в настоящее время государственно-частное партнерство — это инструмент, позволяющий публичному сектору осуществлять его задачи с вовлечением частного сектора и таким образом способствующий развитию экономики и выполнению социальной функции государства.

Список литературы

1. Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (послед. ред.) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/ (дата обращения 01.02.2017).
2. Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (послед. ред.) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54572/ (дата обращения 01.02.2017).
3. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» № 44-ФЗ (послед. ред.) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ (дата обращения 01.02.2017).
4. Проект Федерального закона «Об особенностях инвестирования в инфраструктуру с использованием инфраструктурных облигаций» [Электронный ресурс] // Законодательство и инвестиции. — URL: www.lin.ru/document.htm?id=5379897176613531897/ (дата обращения 10.07.2015).
5. Алпатов, А. А. Государственно-частное партнерство. Механизмы реализации / А. А. Алпатов, А. В. Пушкин, Р. М. Джапаридзе. — М. : Альпина Паблишерз, 2010. — 196 с.
6. Варнавский, В. Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления / В. Г. Варнавский // Отеч. зап. — 2004. — № 6. — С. 172—180.
7. Дынин, Е. А. Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве / Е. А. Дынин // О-во и экономика. — 2007. — № 5-6.
8. Кабашкин, В. А. Государственно-частное партнерство в регионах Российской Федерации / В. А. Кабашкин. — М. : Дело, 2014. — 120 с.
9. Емельянов, Ю. С. Государственно-частное партнерство. Инновации и инвестиции. Мировой и отечественный опыт / Ю. С. Емельянов. — М. : Либроком, 2013. — 368 с.
10. Костусенко, А. И. Механизм взаимодействия властных и предпринимательских структур в рыночной среде / А. И. Костусенко // Проблемы соврем. экономики. — 2008. — № 2.
11. Неживенко, Е. А. Развитие государственно-частного партнерства в регионах Российской Федерации: современный обзор / Е. А. Неживенко, А. Ю. Фарафонова // Социум и власть. — 2014. — № 6. — С. 76—81.
12. Фарафонова, А. Ю. Теоретические основы государственно-частного партнерства и его особенности в сфере государственных закупок медицинских изделий / А. Ю. Фарафонова // Вестн. Юж.-Урал. проф. ин-та. — 2015. — № 1 (16). — С. 11—21.
13. Габдуллина, Э. И. Оценка эффективности проектов ГЧП как механизма взаимодействия власти и бизнеса в регионе / Э. И. Габдуллина // Соврем. проблемы науки и образования : электрон. науч. журн. — 2012. — № 2. — URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=5928/> (дата обращения 10.10.2016).
14. Мамченко, О. П. Экономическая сущность и роль государственно-частного партнерства в реализации региональной экономической политики [Электронный ресурс] / О. П. Мамченко, И. А. Должен-

ко. — URL: <http://izvestia.asu.ru/2010/2-2/econ/TheNewsOfASU-2010-2-2-econ-01.pdf> (дата обращения 08.09.2015).

15. Государственно-частное партнерство в России // ГЧП журн. — 2014. — № 5 (июль).

16. Шмелёва, Е. Проходим мимо детсада [Электронный ресурс] / Е. Шмелёва // Гос.-част. партнерство : рос. бизнес-газ. — 2015. — № 993 от 14.04.2015. — URL: <https://rg.ru/2015/04/14/detsad.html> (дата обращения 20.09.2015).

17. The World Bank Group. Private Participation in Infrastructure Projects Database [Электронный ресурс]. — URL: http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreSector.aspx?sectorID=3/ (дата обращения 14.04.2015).

Сведения об авторе

Фарафонова Анна Юрьевна — соискатель ученой степени кандидата экономических наук, аспирантура Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Москва, Россия. farafonova.a@yandex.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2017. No. 2 (398). *Economic Sciences. Iss. 56. Pp. 25—33.*

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS AND MECHANISMS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

A.Yu. Farafonova

*Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President
of the Russian Federation, Moscow, Russia. farafonova.a@yandex.ru*

The article discovers timeliness of phenomenon and mechanisms of public-private partnership for economy developments, it includes estimation of market size of public-private partnership in the economy in general and particularly in healthcare, and priority spheres for progress of public-private partnership are highlighted. The article provides argumentation of the author's definition of 'Public-Private Partnership' and definition itself. Goals and objectives of public-private partnership were systematized both for public sector and entrepreneurial structures. Principles of public-private partnership were generalized, advantages, drawbacks and limitations of public-private partnership were systemized. The necessity of risk management of public legal entity in public-private partnership projects was justified and ways of risks minimization were proposed. Classification and matrix of risks of public-private partnership was developed. Comparison of mechanisms of public-private partnership was made and benefits of each mechanism were revealed.

Keywords: *public-private partnership, classification and matrix of risks of public-private partnership, mechanisms of public-private partnership.*

References

1. The Federal Law of 13.07.2015 no. 224-FZ "On public-private partnership, municipal-private partnership in the Russian Federation and the Introduction of Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation" (latest revision). *Spravochnaya pravovaya sistema "Consultant Plus"* [Reference legal system "Consultant Plus"]. Available at: http://http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/, accessed 01.02.2017. (In Russ.).

2. The Federal Law of 21.07.2005 no. 115-FZ "On Concession Agreements" (latest revision)]. *Spravochnaya pravovaya sistema "Consultant Plus"* [Reference legal system "Consultant Plus"]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54572/, accessed 01.02.2017. (In Russ.).

3. The Federal Law of 05.04.2013 no. 44-FZ "About contract system in the procurement of goods, works and services for state and municipal needs" (latest revision)]. *Spravochnaya pravovaya sistema "Consultant Plus"* [Reference legal system "Consultant Plus"]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/, accessed 01.02.2017. (In Russ.).

4. The draft of the Federal Law "On peculiarities of investing in infrastructure using infrastructure bonds". *Zakonodatel'stvo i investitsii* [The legislation and investments]. Available at: <http://www.lin.ru/document.htm?id=5379897176613531897/>, accessed 10.07.2015. (In Russ.).

5. Alpatov A.A., Pushkin A.V., Dzhaparidze R.M. *Gosudarstvenno-chastnoye partnerstvo. Mekhanizmy realizatsii* [Public private partnership. Mechanisms for implementation]. Moscow, Al'pina Publ., 2010. 196 p. (In Russ.).
6. Varnavskiy V.G. Gosudarstvenno-chastnoye partnerstvo v Rossii: problemy stanovleniya [Public-private partnership in Russia: problems of formation]. *Otechestvennye zapiski* [Notes of the Fatherland], 2004, no. 6, pp. 172—180. (In Russ.).
7. Dynin Ye.A. Riski biznesa v chastno-gosudarstvennom partnerstve [Business risks in public-private partnership]. *Obshchestvo i ekonomika* [Society and Economics], 2007, no. 5-6. (In Russ.).
8. Kabashkin V.A. *Gosudarstvenno-chastnoye partnerstvo v regionakh Rossiyskoy Federatsii* [Public-private partnership in the Russian Federation regions]. Moscow, Publishing House Case Delo Ranh and HS, 2014. 120 p. (In Russ.).
9. Emel'yanov Yu.S. *Gosudarstvenno-chastnoye partnerstvo. Innovatsii i investitsii. Mirovoy i otechestvennyy opyt* [Public private partnership. Innovations and investments. World and domestic experience]. Moscow, Librokom Publ., 2013. 368 p. (In Russ.).
10. Kostyusenko A.I. Mekhanizm vzaimodeystviya vlastnykh i predprinimatel'skikh struktur v rynochnoy srede [The mechanism of interaction between government and business organizations in the market environment]. *Problemy sovremennoy ekonomiki*. [Problems of modern economy], 2008, no. 2. (In Russ.).
11. Nezhivenko Ye.A., Farafonova A.Yu. Razvitiye gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v regionakh Rossiyskoy Federatsii [The development of public-private partnership in the Russian Federation regions: modern review]. *Sotsium i vlast'* [Society and power], 2014, no. 6, pp. 76—81. (In Russ.).
12. Farafonova A.Yu. Teoreticheskiye osnovy gosudarstvenno-chastnogo partnerstva i ego osobennosti v sfere gosudarstvennykh zakupok meditsinskikh izdeliy [Theoretical basis of public-private partnerships and peculiarities in the field of public procurement of medical devices]. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo professional'nogo instituta* [Bulletin of South Ural Vocational Institute], 2015, no. 1 (16), pp. 11—21. (In Russ.).
13. Gabdullina E.I. Otsenka effektivnosti proektov GCHP kak mekhanizma vzaimodeystviya vlasti i biznesa v regione [Evaluation of PPP projects as a mechanism of interaction between government and business in the region]. *Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya* [Modern problems of science and education], 2012, no. 2. Available at: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=5928/>, accessed 10.10.2016. (In Russ.).
14. Mamchenko O.P., Dolzhenko I.A. Ekonomicheskaya sushchnost' i rol' gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v realizatsii regional'noy ekonomicheskoy politiki [The economic essence and the role of public-private partnership in the implementation of regional economic policy]. Available at: <http://izvestia.asu.ru/2010/2-2/econ/TheNewsOfASU-2010-2-2-econ-01.pdf>, accessed 08.09.2015. (In Russ.).
15. Gosudarstvenno-chastnoye partnerstvo v Rossii [Public-private partnership in Russia]. *GCHP Zhurnal* [PPP magazine], 2014, no. 5 (July). (In Russ.).
16. Shmelyova E. Prokhodim mimo detsada [Passing by kindergarden]. *Rossiyskaya biznes-gazeta: gosudarstvenno-chastnoye partnerstvo* [Russian business-newspaper: a public-private partnership], 2015, no. 993. Available at: <https://rg.ru/2015/04/14/detsad.html>, accessed 20.09.2015. (In Russ.).
17. The World Bank Group. Private Participation in Infrastructure Projects Database. Available at: http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreSector.aspx?sectorID=3, accessed 14.04.2015.

УДК 332.1
ББК У04

ОСОБЕННОСТИ МЕТОДОЛОГИИ АНАЛИЗА СЕТЕВЫХ СТРУКТУР В КОНТЕКСТЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

А. А. Глумов, Е. С. Ивукина

Уральский государственный экономический университет, Екатеринбург, Россия

Вопрос взаимосвязанности и взаимозависимости в современном мире вызывает значительный интерес ученых, в том числе в сфере региональной экономики. Наиболее характерным проявлением взаимосвязанности выступают сетевые структуры. Ученые предлагают различные подходы к исследованию и описанию сетевых структур. Авторы выделяют три подхода к формированию системы показателей, описывающих сетевые структуры в региональной экономике: общестатистические показатели, а также показатели, описывающие деятельность сетевой структуры в контексте региональной экономики, и показатели сетевого анализа. Акцент в статье сделан на сетевом анализе ввиду его слабой освещенности в отечественной науке. Отмечаются преимущества и недостатки сетевого анализа, рассматриваются ключевые показатели: плотность, сила, центральность сети.

Ключевые слова: *сети, сетевые структуры, сетевой анализ, региональная экономика.*

Сетевые структуры вызывают значительный интерес ученых в сфере экономики (корпоративная экономика, региональная экономика и др.), социологии, физики, информационных технологий и даже международных отношений [2]. С. Боргатти и П. Фостер, например, фиксируют экспоненциальный рост количества научных публикаций, посвященных социальным сетям за период 1970—2000 гг. [12. С. 992].

Соответственно, формируются различные научные подходы к исследованию этих сетевых структур. Принципиальное значение имеет подбор системы показателей, описывающих предмет исследования.

В исследовании сетевых структур в региональной экономике можно выделить три подсистемы показателей, позволяющих сформировать представление о специфике и закономерностях функционирования каждой конкретной сетевой структуры:

- Общестатистические и экономические показатели, описывающие каждую конкретную сетевую структуру (например, количество элементов — участников сети, выручка, приходящаяся на одного участника сети, показатели оценки эффективности кооперации и т. д.).
- Показатели, описывающие деятельность сетевой структуры в региональной экономике (доля производства продукции в ВРП, кооперационные связи с другими предприятиями региона т. д.). В данный раздел также целесообразно включить показатели социально-экономического развития региона, характе-

ризующие деятельность сетевых структур (ВРП, объем инвестиций в основной капитал, объем промышленного производства, потоки межрайонных (межрегиональных) связей региона.

- Показатели сетевого анализа, среди которых сила сети, плотность, центральность и т. д.

Первые две подсистемы показателей имеют достаточно широкое освещение в современной российской науке. Несмотря на значительное количество работ по теории сетей и функционированию сетевых структур, считаем наименее проработанными методологические положения сетевого анализа, то есть третьей группы показателей.

Целью настоящей статьи является рассмотрение методологии сетевого анализа, разработка понятийного аппарата, а также исследование и систематизация опыта, накопленного учеными в данном вопросе.

Прежде всего считаем необходимым представить определение сетевого анализа. Сетевой анализ — совокупность показателей и подходов, описывающих динамику и свойства сетей и сетевых структур. Сетевой анализ — инструмент, которым пользуются ученые различных направлений исходя из поставленных целей и специфики отрасли. Соответственно, выделяется значительное количество показателей. Часть из них может быть адаптирована к исследованию сетевых структур в региональной экономике (например, размер сети, плотность сети и др.), а часть — в большей степени применима к техническим наукам (например, в биологии, инжиниринге, а также в когнитивных

науках выделяют такую характеристику, как чувствительность сложных сетей [9]).

Качественное описание наработанных мировым научным сообществом методик описания сетей представлено в статье И. Евина [3]. В частности, И. Евин выделяет такие сетевые характеристики, как кратчайшая длина пути, диаметр сети (максимальное расстояние между узлами сети), решетки и фракталы, ориентированные графы, случайные сети, кластеризация (степень взаимодействия между собой ближайших соседей узла) и др.

Сетевой анализ тесно связан с теорией графов ввиду широкого использования статистического и математического аппарата. Генеалогические диаграммы, например, являются диаграммой графов, так как индивидуумы в них — это узлы (вершины), соединенные между собой отношениями родства, кровных связей, то есть представляют собой вершины дерева с одной родительской вершиной.

Вместе с тем Дж. Барнс и Ф. Хэрэри [10. С. 241] выражают сомнения в ценности использования теории графов в сетевом анализе. С одной стороны, полезно рассматривать социальную сеть как граф, тем самым получая доступ к точной терминологии в теории графов. Однако, с другой стороны, многие ученые считают, что на этом потенциальные возможности теории графов исчерпываются. Эмпирические данные кодируются путем применения теории графов, а затем эти данные заводятся в компьютеры, тем самым оправдывая появление специальных компьютерных программ. В результате получают достаточно полезные результаты, которых невозможно добиться иным путем. При этом реальная польза для науки не всегда очевидна.

Тем не менее важность самого сетевого анализа не подлежит сомнению. К. Минойи и Х. Рейес отмечают, что полезность сетевых методик анализа систематических рисков стала ключевой темой в научных и политических кругах после финансового кризиса 2008—2009 гг. [13].

Одним из наиболее известных исследований с использованием сетевого анализа является работа ученых С. Витали, Дж. Глаттфельдера и С. Баттистона, которые провели исследование структуры собственности крупнейших компаний мира и пришли к выводу о том, что около 40 % корпораций мира контролируется 147 компаниями, причем в 75 % случаев это финансовые компании [15].

Сетевой анализ — аналитический инструмент, который позволяет исследовать группы родственников и друзей, коалиции, группы и деловые круги, индустриальные комплексы и даже такие

связи, как нация и государство, как разъединение точек, связанных линейно и образующих сети. Точки, конечно, являются элементами линейных общественных отношений. Анализ сетей затрагивает вопросы, кто с кем связан, сущность данных связей, схему образования связей, отношения между узлами и их поведением в системе, а также вопрос отношения между системными и другими социальными факторами. Теоретическое применение анализа сетей заключается в том, что оно объясняет частичный парадигматический отход от структурного функционализма.

Дж. Бойссвейн выделяет десять преимуществ сетевого анализа [11. С. 392—393]:

1. Пристальное внимание взаимосвязям между узлами. Они могут быть внешними (между индивидуумами и между группами) и внутренними и отражать взаимоотношения между членами группы или другой единицей анализа.
2. Придание большого значения при анализе единиц сетей фактору их взаимозависимости. Фактически данная взаимозависимость и ее последствия для социальной сферы являются определяющими для сетевого метода. Для прогнозирования поведения учитывается конфигурация взаимозависимых и взаимосвязанных индивидуумов и групп. Систематически отслеживая все взаимосвязи между узлами сети, возможно отдать предпочтение определенному типу отношений.
3. Акцентирование на взаимосвязях и взаимозависимостях, что приводит к ситуации, когда сложно отделить микро- от макроаналитических уровней и часть от целого. Кроме того, сетевой подход рассматривает социальное поле или общество как сеть сетей. Для таких узлов, как город или нация-государство, очевидно, что понятие «сеть сетей» включает в себя нечто большее. Микроузлы с точки зрения сетевого анализа охватывают более широкое поле социальных отношений.
4. Внимание при анализе сетей не только к взаимосвязям, но и к содержанию отношений. Другими словами, первые шаги в анализе сети отношений послужили основой для дальнейшего исследования их содержания.
5. Фокусирование в сетевом анализе на содержании, а также указание на внутреннее напряжение и асимметрию в социальных отношениях между людьми, которые имеют дифференцированный доступ к источникам, влияющим на изменения. Это влияние выступает в роли антипода по отношению к структурно-функциональному подходу

с присущими ему консенсусом, порядком, сбалансированным противостоянием и гармонией.

6. Выделение в качестве объекта исследования внутренней динамики социальных отношений. Поскольку такие отношения проявляются в группах и в институциональных органах, ученые реагируют на динамичную природу общества и на масштаб участия людей в отношениях. Таким образом, изменения воспринимаются как присущие и личным отношениям, и общественным отношениям в целом. Это явление рассматривается опять как антипод структурно-функциональному анализу равновесия.
7. Отличие сетевого анализа от поэтапного исследования или институционального подхода, а также от традиционного анализа ограничений, присущего таким дискретным институциональным областям, как экономика, политика и особенно антропология и родственные отношения. Анализ сетей нивелирует концептуальные барьеры институционального подхода.
8. Анализ таких форм социальной организации, как руководитель-клиент, коалиции лидеров-последователей, клики, фракции, картели и другие временные альянсы, которые находятся на различных социальных уровнях. Очевидно, что существуют формы социальной организации, которые играют значительную роль в жизни отдельных людей и целых групп.
9. Установление связи между формальным, абстрактным анализом и практическим опытом, поскольку анализ сетей соединяет межличностные отношения и социальные институты. Таким образом, он привносит человеческий фактор, противопоставляя «людей» их «ролям», тем самым превращая выбор индивидуумов и их действия в поток событий, которые формируют историю.
10. Акцентирование особого внимания на такой сложной аналитической категории, как «друзья друзей». Дело в том, что данная категория не находится в зоне научных интересов, так как ее представители не имеют прямого контакта со своими информантами.

Итак, вышеперечисленные характеристики рассматриваются как преимущества анализа сетей. Но существуют и определенные недостатки сетевого анализа. Например, сетевой анализ помогает определить направление и концентрацию потока иммигрантов и вектор развития местных отраслей промышленности, но, применяемый в отрыве

от других типов анализа, он не в состоянии объяснить те или иные причины, которые вызывают такие социальные процессы, как иммиграция и индустриализация.

Г. Градосельская предлагает разделить процесс исследования сетей на несколько этапов, на каждом из которых решается своя специфическая методологическая проблема, в частности [1. С. 71]:

- построение сети;
- разработка индикаторов, описывающих структурные характеристики объекта исследования, и методов их расчета для построения сетей;
- анализ полученных результатов и включение полученных выводов в общеприменимый социологический или экономический дискурс.

Построение сети является первоочередной задачей в сетевом анализе. Прежде всего необходимо определить принцип, по которому элементы будут включены в сеть. Исследователи сетей предлагают следующие стратегии определения внешних границ сети:

- 1) подходы, основанные на субъективных восприятиях элементов;
- 2) номинальные подходы, которые диктуются логикой исследования;
- 3) процедурная тактика для определения границ.

Данная проблема может считаться решенной в случае исследования сетевых структур — элементы в данной сети определены параметрами и границами самой структуры.

При описании параметров сети выделяются следующие подходы к набору показателей.

Г. Градосельская выделяет пять ключевых показателей [Там же. С. 80—87].

Сила связи. Эта характеристика также является одной из важнейших, потому что от нее зависят все остальные характеристики сети. Сила связи является одной из самых сложных для моделирования сетевых характеристик. Она может показывать частоту взаимодействий, объем перемещаемых ресурсов. Также можно в виде связи отразить эмоциональные отношения между персонами или степень взаимной поддержки в принимаемых политических решениях. Особенно проблемным является сочетание в одной структуре связей, отражающих разные сущности, например, экономические ресурсы и степень политической поддержки между странами. Четкого ответа на вопрос, что же такое сила связи и как ее измерить, нет.

Размер сети. Размер сети — наибольшее расстояние между любыми парами вершин в графе. Формально размер связанного графа равен максимуму из всех кратчайших путей между все-

ми парами вершин в графе, то есть расстоянию $\max_{i,j} d(x_i, x_j)$ для любых x_i и x_j . Размер сети изменяется от минимального значения 1 (две вершины в графе) до максимально возможного значения $(g - 1)$, где g — количество вершин графа.

Основной индикатор, представляющий размер сети, — число прямых связей, включенных в индивидуальные объединения. Но связи могут иметь разные характеристики силы (разная частота или продолжительность связей).

Сетевая плотность, вероятно, наиболее общий показатель сетевой структуры. Обычно под ней понимают значительную силу связанности между объединениями в сети или (для дихотомических измерений) соотношение наличествующих и возможных связей. Максимально возможное число связей в неориентированном графе равно $g(g - 1)/2$. Плотность связей неориентированного графа цитируемый автор предлагает вычислять по формуле

$$\Delta = \frac{L}{g(g-1)/2} = \frac{2L}{g(g-1)},$$

где L — количество наблюдаемых связей в данном графе или подграфе; g — количество (акторов) в графе.

Плотность связей ориентированного графа вычисляется по формуле

$$\Delta = \frac{L}{g(g-1)}.$$

Плотность играет важную роль в определении подгрупп, клик. Строго говоря, клика — это подгруппа с повышенной плотностью. Тогда повышается важность тех акторов, которые находятся между кликами, — они являются посредниками, и их позиция в регулировании отношений между кликами становится наиболее важной. Или, допустим, повышается важность тех акторов, которые находятся в центре локальной клики. Точечно воздействуя на эти ключевые позиции, проще воздействовать на сеть в целом, манипулировать ею.

Центральность и централизация. Центральность — одна из основных сетевых характеристик, которая была разработана строго в рамках сетевой теории и является одним из математических инструментов, отличающих сетевой подход от классической теории графов. Проблемы измерения центральности активно обсуждались в 1970—80-х гг., тогда же и было предложено несколько методологических принципов¹. Г. Гра-

досельская выделяет три подхода к измерению центральности:

1. Измерение степени центральности (degree). При этом подходе важно количество акторов, с которыми связан данный актор. В простейшем случае это просто подсчет числа связей актора. Степень центральности для каждого актора можно рассчитать по формуле

$$C_D(n_i) = d(n_i) = x_{i+} = \sum_j x_{ij} = \sum_j x_{ji},$$

где $C_D(n_i)$ — уровень центральности актора n_i ; всего в сети g акторов. Максимальное значение коэффициента равно $(g - 1)$. Соответственно, чтобы сравнивать степень центральности актора не только внутри одного графа, но и между графами разной структуры, необходимо рассчитать стандартизированную оценку центральности (нормированную центральность актора):

$$C'_D(n_i) = \frac{d(n_i)}{g-1} = \frac{\sum_j x_{ij}}{g-1},$$

где $d(n_i) = \sum x_{ij}$ — сумма связей актора n_i .

Теперь можно рассчитать степень централизованности всего графа:

$$C_D = \frac{\sum_{i=1}^g [C_D(n_i^*) - C_D(n_i)]}{\max \sum_{i=1}^g [C_D(n_i^*) - C_D(n_i)]},$$

где $C_D(n_i)$ — степень актора; $C_D(n_i^*)$ — максимальная степень центральности актора из всех рассчитанных.

Часто требуется сравнить разные структуры и определить, какая из них обеспечивает наилучшую централизацию акторов. Нормировкой центральности группы является $(g - 1)(g - 2)$. Соответственно, нормированный коэффициент степени централизации группы рассчитывается так:

$$C'_D = \frac{\sum_{i=1}^g [C_D(n_i^*) - C_D(n_i)]}{(g-1)(g-2)}.$$

2. Измерение близости центральности (*closeness*) — насколько близко актор находится к другим акторам. Если позиция центральна, актор может быстро взаимодействовать с другими акторами. Эта позиция очень выигрышна при осуществлении коммуникации. Централь — это позиция, из которой приходится делать минимальное количество шагов ко всем остальным позициям группы. Центральность актора измеряется следующим образом:

¹ Подчеркнем, что исследование центральности имеет давние традиции в России. Известна, например, статья

Д. И. Менделеева «О центре России» (Менделеев, Д. И. К познанию России. — М., 2002. — С. 159—179).

$$C_c(n_i) = \left[\sum_{j=1}^g d(n_i, n_j) \right]^{-1}, \quad i \neq j,$$

где $C_c(n_i)$ — плотность центральности актора; $d(n_i, n_j)$ — число связей между акторами n_i и n_j . Общее расстояние до n_i из всех других акторов сети равно $\sum_{j=1}^g d(n_i, n_j)$, где сумма берется по всем $i \neq j$. Максимальное значение индекса равно $(g-1)$. Таким образом, нормированный коэффициент центральности актора можно рассчитать так:

$$C'_c(n_i) = \frac{g-1}{\left[\sum_{j=1}^g d(n_i, n_j) \right]} = (g-1)C_c(n_i).$$

Центральность группы акторов определяют по формуле

$$C_C = \frac{\sum_{i=1}^g [C'_c(n_i) - C'_c(n^*)]}{[(g-2)(g-1)]/(2g-3)},$$

где $C'_c(n^*)$ — максимальное нормализованное значение центральности актора.

3. Центральность как посредничество (*betweenness*). В данном подходе центральность рассматривается как контроль связей между остальными позициями. Например, если кратчайшее расстояние между акторами n_2 и n_3 проходит через n_1 и n_4 , позиции n_1 и n_4 являются контролирующими по отношению к паре акторов n_2 и n_3 ($n_2 \rightarrow n_1 \rightarrow n_4 \rightarrow n_3$). Главную идею этого подхода можно сформулировать следующим образом: актор тем более централен, чем больше количество других акторов, между которыми он находится (чем больше маршрутов он контролирует).

Центральность актора рассчитывается по формуле

$$C_B(n_i) = \sum_{j < k} \frac{g_{jk}(n_i)}{g_{jk}}, \quad \text{исключая } i = j, k,$$

где $g_{jk}(n_i)$ — число кратчайших путей, которые проходят через актора n_i ; g_{jk} — число всех возможных кратчайших маршрутов между парами вершин n_j и n_k ; i — отлично от j и k .

Эквивалентность. Часто при описании структурных свойств сети прибегают к понятиям структурного сходства отдельных акторов. Выявление структурно похожих позиций позволяет упростить граф, объединяя схожие по своим структурным свойствам акторы в новые, коллективные акторы. К понятию схожести некоторых акторов можно прийти, анализируя сходные значения центральностей. Однако требуется определить общую характеристику эквивалентности, а не одно структурное свойство актора.

Пусть x_{ik} — количество связей между акторами n_j и n_k . Определяем дистанцию структурной эквивалентности для акторов n_i и n_j как евклидово расстояние связей между этими акторами. Для акторов n_i и n_j это суммирование различий между i -м и j -м столбцами матрицы смежности графа. Эквивалентность двух позиций можно рассчитать по формуле, предложенной Р. Бертом:

$$d_{ij} = \sqrt{\sum_{k=1}^g [(x_{ik} - x_{jk})^2 + (x_{ki} - x_{kj})^2]},$$

где $i \neq k, j \neq k$.

Если акторы n_i и n_j структурно эквивалентны, то их соответствующие строки и столбцы матрицы смежности будут равны между собой, а евклидово расстояние будет равно нулю. Если они неэквивалентны, то и величина евклидова расстояния будет отлична от нуля и находится в пределах: $0 < d_{ij} < \sqrt{2(g-2)}$.

Е. Евстратова [4] дополнительно выделяет такие качественные показатели, как:

- гомогенность (однородность) сети;
- сила деловых связей;
- теснота связей;
- замкнутость связей;
- устойчивость связей.

Степень гомогенности. Сеть может состоять из однотипных агентов (например, производителей и продавцов какого-то одного продукта или нескольких сопряженных продуктов). Но она может включать разные типы организаций.

Теснота деловых связей понимается как их интенсивность и измеряется количеством контактов или сделок, совершенных с одними и теми же партнерами в течение определенного периода. В отличие от плотности сети, которая фиксирует число самих ее агентов, этот параметр указывает на наличие или отсутствие среди них постоянных партнеров.

Теснота связей характеризует количественную сторону взаимоотношений между агентами сети, *сила деловых связей* — качественную сторону. Она определяется структурной близостью между участниками рынка в организационном поле. Так, участники могут иметь между собой постоянные контакты, но особенно от них не зависеть. Иначе говоря, связь может быть сколь угодно тесной, но при этом слабой — агенты могут легко ее разорвать ради установления другой связи. Сильной связью считают связь между близкими организациями, ресурсная зависимость между которыми велика и не может быть с легкостью разорвана (даже если число сделок между ними ограничено).

Устойчивость сети зависит от длительности деловых контактов с контрагентами и воспроизводства всей сетевой конфигурации во времени. Чем чаще происходят изменения в составе участников рынка, перемещения отдельных связей и узловых сплетений, тем неустойчивее и гибче становятся сетевые структуры.

Замкнутость сети. Сети могут обладать также разной степенью замкнутости. Они считаются открытыми (разомкнутыми) и закрытыми (замкнутыми) в зависимости от того, насколько сводимы друг к другу образующие их контакты. Эта сводимость (редуцируемость) контактов связана с важной характеристикой сетевой конфигурации, определяемой понятием структурной автономии. Ее суть заключается в том, чтобы максимизировать число структурных пустот на стороне контрагентов (оказываясь субъектом манипуляции) и минимизировать число структурных пустот на своей стороне (чтобы не оказаться объектом манипуляции). Причем такое позиционирование с точки зрения структурной автономии оказывается даже более важным, чем просто занятие центральной позиции в сети.

Е. Евстратова также предлагает следующую формулу для расчета целесообразности участия предприятия в сети. Для фирмы будет лучше войти в состав сети, нежели быть интегрированной в иерархию (единую фирму), когда выполняется следующее выражение:

$$(Vn - Vh + Tch) > (TCn + PCn - h),$$

где Vn — добавленная ценность, получаемая при работе в составе в сети; Vh — добавленная ценность, получаемая при вхождении в состав иерархической структуры в качестве одного из внутренних подразделений; TCh — транзакционные издержки, возникающие при работе в составе иерархической структуры; TCn — транзакционные издержки, возникающие при работе в составе сети; $PCn - h$ — разница в издержках производства между ситуацией работы в сети и ситуацией работы в составе иерархии.

А. Олейник предлагает описывать сеть следующими параметрами [6. С. 145]:

1. *Доступность вершин* — наличие связей между двумя заданными вершинами. Связи могут оказаться и избыточными, если они связывают те же самые вершины и дублируют тем самым уже существующие дуги и ребра.
2. *Интенсивность связей* — количество связей с другими вершинами. Степень интенсивности измеряется отношением числа действительно существующих связей к потенци-

ально возможному, равному $N(N - 1)/2$, где N — число вершин.

3. *Открытость* — сеть считается открытой, если число вершин в ней потенциально не ограничено.

П. Хаггет [8. С. 283], рассматривая сети исключительно в инфраструктурном контексте и исследуя вопросы оптимальности дорожных сетей и особенности их размещения, выделяет ряд топологических индексов, основанных на теории графов: измерение степени центральности, меры связности сети, измерение формы сети.

О. Фихтнер [7] отмечает, что сетевая форма организации бизнеса, кроме создания дополнительных конкурентных преимуществ, может создавать угрозы монополизации рынка. Поэтому новые условия хозяйствования сетевых структур и инструменты антимонопольной политики являются важными элементами методологии новой экономики предпринимательства. Для практической реализации О. Фихтнер предлагает методику оценки эффективности сетевых связей участников взаимодействия, необходимую в сфере управления предпринимательскими структурами. Последовательность методических приемов представлена следующими этапами:

Этап 1. Выделение отдельных типов внутренних и внешних связей: формальных и неформальных. Каждое взаимодействие оценивается с позиций интенсивности и эффективности по некоторой шкале, на основе чего рассчитываются средние оценки каждого типа связи.

Этап 2. Оценка эффективности структуры связей. Оптимальность общей структуры взаимодействия определяем совпадением/несовпадением интенсивных и эффективных взаимодействий. Коэффициент эффективности P позволяет количественно оценить эффективность организационной структуры:

$$P = \frac{\text{Количество совпадающих связей}}{\text{Количество всех наблюдаемых связей}}.$$

Коэффициент эффективности можно рассчитать следующим образом:

$$P = \frac{c}{e+i-c} \times 100 \%,$$

где c — количество совпадающих связей актора (бизнес-единицы), e — количество эффективных связей, i — количество интенсивных связей.

Этап 3. Проверка складывающейся структуры взаимодействия на соответствие условиям антимонопольного законодательства, ограничивающего различные проявления дискриминации на рынке и повышающего конкурентоспособность отечественного предпринимательского сектора.

Этап 4. Выявление влияния сетевых характеристик на экономическую успешность бизнес-единицы.

При исследовании сетевых структур О. Фихтнер также предлагает рассматривать такой показатель, как система совокупного эффекта сетевизации [7. С. 13]:

$$СЭС = Ээ + Эс + Эпр - Эо,$$

где СЭС — суммарный эффект сетевизации, Ээ, Эс, Эпр — эффекты от действия экономических, социальных и прочих факторов соответственно; Эо — отрицательные эффекты, возникающие вследствие возникновения сетевых объединений.

Ф. Швейцер с соавторами отмечают недостатки наработанных мировым научным сообществом подходов к исследованию сетей: предыдущие подходы неспособны воспроизводить статистические закономерности функционирования сетевых структур, которые были выявлены эмпирическим путем. Поэтому предлагается применять комплексный системный подход для исследования крупномасштабных сетей [14. С. 424—425].

В качестве перспективных направлений предлагается объединение описания отдельных агентов с их коэволюционирующими сетями взаимодействий. Также предлагается выработать такую экономическую политику, которая была бы благоприятна для сетевых структур, устойчивых к влиянию экономических кризисов, содействовала бы развитию интеграции или торговли. Данная исследовательская деятельность должна включать пять направлений:

I. Анализ значительного объема информации (*Massive data analysis*). Способность получать большой объем качественной информации позво-

лит ускорить переход от качественных к количественным научным изысканиям, подтвержденным доказательной базой.

II. Время и пространство. Решение проблемы зависимости свойств экономических сетей от временного фактора позволит выйти за рамки подхода, предполагающего исследование «снимка» объекта.

III. Определение структуры. Вычленение топологии сети среди массива информации, особенно агрегированных экономических данных, представляется проблематичным. Новые методы необходимы для идентификации структуры, новые концепции — для измерения прямого и опосредованного воздействия.

IV. За пределами упрощения. Все экономические сети неоднородны в части своих агентов и силы связей между ними. Кроме того, они могут в значительной степени варьироваться во времени.

V. Системная обратная связь. Несмотря на лучшие намерения агентов, усиливающие факторы (например, чувство стадности) могут управлять динамикой сети. Экономические сети подвержены расширению, что может привести к перераспределению нагрузки, если один из узлов выйдет из строя.

С учетом рассмотренных подходов нами выделяются два подхода в исследовании сетевых структур в контексте региональной экономики: а) сетевые структуры внутри региона могут сравниваться между собой по приведенным показателям; б) определенная отрасль экономики, например промышленность, может рассматриваться как одна сложная сеть. Более того, вся экономика региона может рассматриваться как сеть. В этом случае сравнивать имеет смысл регионы между собой.

Список литературы

1. Градосельская, Г. В. Бизнес-сети в России / Г. В. Градосельская. — М. : Издат. дом Высш. шк. экономики, 2014. — 588 с.
2. Дегтерев, Д. А. Сетевой анализ международных отношений / Д. А. Дегтерев // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 6. Политология. Междунар. отношения. — 2015. — № 4. — С. 119—138.
3. Евин, И. А. Введение в теорию сложных сетей / И. А. Евин // Компьютер. исслед. и моделирование. — 2010. — № 2, т. 2. — С. 121—141.
4. Евстратова, Е. И. Механизмы управления в сетевых организационных структурах промышленных предприятий : дис. ... канд. экон. наук / Е. И. Евстратова. — Таганрог, 2006. — 162 с.
5. Менделеев, Д. И. К познанию России / Д. И. Менделеев. — М. : Эксмо, 2002. — 576 с.
6. Олейник, А. Модель сетевого капитализма / А. Олейник // Вопр. экономики. — 2003. — № 8. — С. 132—149.
7. Фихтнер, О. А. Методологические подходы к оценке эффективности функционирования сетевых предпринимательских структур / О. А. Фихтнер // Вестн. Новгород. гос. ун-та. — 2011. — № 61. — С. 12—16.

8. Харгет, П. Пространственный анализ в экономической географии / П. Харгет. — М. : Прогресс, 1968. — 380 с.
9. Sensitivity of complex networks [Электронный ресурс] / M. Angulo, G. Lipner, Y. Liu, A. Barabas. — URL: www.researchgate.com.
10. Barnes, J. Graph theory in network analysis / J. Barnes, F. Harary // *Social networks*. — 1983. — № 5. — P. 235—244.
11. Boissevain, J. Network Analysis: A Reappraisal / J. Boissevain // *Current Anthropology*. — 1979. — Vol. 20, no. 2. — P. 392—394.
12. Borgatti, S. The Network Paradigm in Organizational research: A Rev. and Typology / S. Borgatti, P. Foster // *J. of management*. — 2003. — No. 29. — P. 991—1013.
13. Minoiu, C. A network analysis of global banking: 1978—2009 [Электронный ресурс] / C. Minoiu, J. Reyes // *IMF Working paper*. — 2011. — URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp1174.pdf>.
14. Economic Networks: The New Challenges / F. Schweitzer [et al.] // *Science*. — 2009. — № 325. — P. 422—425.
15. Vitali, S. The Network of Global Corporate Control / S. Vitali, G. Glattfelder, S. Battiston // *PLOS ONE*. — 2011. — Vol. 6, iss. 10. — P. 1—6.

Сведения об авторах

Глумов Антон Анатольевич — кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры региональной и муниципальной экономики и управления Уральского государственного экономического университета, Екатеринбург, Россия. glumov@usue.ru

Ивукина Елена Сергеевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры делового иностранного языка Уральского государственного экономического университета, Екатеринбург, Россия. esi99@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2017. No. 2 (398). Economic Sciences. Iss. 56. Pp. 34—42.

PECULIARITIES OF ANALYSIS IN THE RESEARCH OF NETWORK STRUCTURES WITHIN THE FRAMEWORK OF REGIONAL ECONOMY

A.A. Glumov

Ural State University of Economics, Yekaterinburg, Russia. glumov@usue.ru

Ye.S. Ivukina

Ural State University of Economics, Yekaterinburg, Russia. esi99@mail.ru

The problem of interconnection and interdependence in the contemporary world initiates considerable interest of the scientists involved in the sphere of regional economy. Network structures are viewed as the most distinctive manifestation of this interconnection. The scientists offer different approaches to the research and description of network structures. The authors highlight three approaches to the formation of system indicators that describe network structures in the regional economy: statistic indicators and also ones that identify the activity of network structure within the framework of regional economy as well the indicators of network analysis. The emphasis in the article is made on the network analysis due to its weak coverage in the Russian science. This article investigates advantages and disadvantages of network analysis alongside with such key indicators as density, intensity and centrality of network.

Keywords: *networks, network structures, network analysis, regional economy.*

References

1. Gradusel'skaya V.G. *Biznes-seti v Rossii* [Business-networks in Russia]. Moscow, High School of Economics Publ., 2014. 588 p. (In Russ.).
2. Degterev D.A. Setevoy analiz mezhdunarodnykh otnosheniy [Network analysis of international relations]. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Seriya 6. Politologiya. Mezhdunarodnye otnosheniya* [Bulletin of Saint Petersburg University. Series 6. Political science. International relations], 2015, no. 4 (6), pp. 119—138. (In Russ.).

3. Yevin I.A. Vvedeniye v teoriyu slozhnykh setey [Introduction to the theory of complex networks]. *Komp'yuternye issledovaniya i modelirovaniye* [Computer researches and modelling], 2010, no. 2, vol. 2, pp. 121—141. (In Russ.).
4. Yevstratova Ye.I. *Mekhanizmy upravleniya v setevykh organizatsionnykh strukturakh promyshlennykh predpriyatiy* [Mechanisms of management in network organizational structures of industrial enterprises. Thesis]. Taganrog, 2006. 162 p. (In Russ.).
5. Mendeleyev D.I. *K poznaniyu Rossii* [To understanding Russia]. Moscow, Eksmo Publ., 2002. 576 p. (In Russ.).
6. Oleynik A. Model' setevogo kapitalizma [Model of network capitalism]. *Voprosy ekonomiki* [The Issues of Economy], 2003, no. 8, pp. 132—149. (In Russ.).
7. Fikhtner O.A. Metodologicheskiye podkhody k otsenke effektivnosti funktsionirovaniya setevykh predprinimatel'skikh struktur [Methodological approaches to the efficiency appraisal of network entrepreneurial structures]. *Vestnik Novgorodskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Novgorod State University], 2011, no. 61, pp. 12—16. (In Russ.).
8. Hagget P. *Prostranstvennyy analiz v ekonomicheskoy geografii* [Spatial analysis in economic geography]. Moscow, Progress Publ., 1968. 380 p. (In Russ.).
9. Angulo M., Lipner G., Liu Y., Barabas A. *Sensitivity of complex networks*. Available at: <http://www.researchgate.com>.
10. Barnes J., Harary F. Graph theory in network analysis. *Social networks*, 1983, no. 5, pp. 235—244.
11. Boissevain J. Network Analysis: A Reappraisal. *Current Anthropology*, 1979, vol. 20, no. 2, pp. 392—394.
12. Borgatti S., Foster P. The Network Paradigm in Organizational research: A Preview and Typology. *Journal of management*, 2003, no. 29, pp. 991—1013.
13. Minoiu C., Reyes J. A network analysis of global banking: 1978—2009. *IMF Working paper*, 2011. Available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp1174.pdf>.
14. Schweitzer F., Fagiolo G., Sornette D., Vega-Redondo F., Vespignani A., White D. Economic Networks: The New Challenges. *Science*, 2009, no. 325, pp. 422—425.
15. Vitali S., Glattfelder G., Battiston S. The Network of Global Corporate Control. *PLOS ONE*, 2011, no. 6 (10), pp. 1—6.

МИРОВАЯ, НАЦИОНАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

WORLD, NATIONAL AND REGIONAL ECONOMY

Вестник Челябинского государственного университета.
2017. № 2 (398). Экономические науки. Вып. 56. С. 43—51.

УДК 338.51
ББК У256

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЦЕН НА НЕФТЬ НА ОСНОВЕ ИХ СРЕДНИХ ЗНАЧЕНИЙ ПО ГОДАМ ОДИННАДЦАТИЛЕТНЕГО ЦИКЛА СОЛНЕЧНОЙ АКТИВНОСТИ (1970—2016)

В. А. Белкин

Челябинский филиал Института экономики УрО РАН, Челябинск, Россия

Объектом исследования являются циклы Китчина и Жюгляра, а также суперциклы цен на нефть сорта «Брент» за период 1970—2016 гг. Предмет исследования — связи данных циклов цен на нефть с 11-летними циклами солнечной активности (циклами Швабе). Основным методом исследования стала группировка статистических данных цен на нефть по годам среднего за 1970—2016 гг. цикла солнечной активности Швабе. В результате построения автором средних солнечного и нефтяных циклов за период 1970—2016 гг. выявлены их сильные, устойчивые связи. В статье показано, как данные связи могут использоваться при прогнозировании цен на нефть. Автор приводит опыт своего успешного прогнозирования динамики цен на нефть сорта «Брент» в 2016 г. и разработал прогнозы средних цен на 2017—2019 гг. Автор объясняет выявленные им связи на основе достижений современной гелиобиологии.

Ключевые слова: *цены на нефть, прогнозирование цен на нефть, циклы цен на нефть, суперциклы цен на нефть, индекс потребительских цен, одиннадцатилетний цикл солнечной активности, цикл Швабе.*

Прогноз дальнейшего снижения цен на нефть в 2016 г. был опубликован нами в № 3 «Челябинского гуманитария» за 2015 г. [1]. Фактическая динамика цен на нефть сорта «Брент» оказалась близкой к средним многолетним значениям для соответствующих лет среднего цикла солнечной активности, представленным на рис. 6 указанной статьи. А именно: фактическая цена нефти сорта «Брент» в долларах 2015 г., по данным нефтяной корпорации BP [2], равняется 52,39 долл. за баррель. Среднемесячная цена нефти сорта «Брент» за 2016 г., по данным корпорации Petroleum & Other Liquids, по нашим расчетам, равняется 43,55 долл. за баррель в долларах 2016 г. Отношение данных цен равняется $43,55/52,39 = 0,831$, чему соответствует снижение цен на 16,9 %.

Далее обратимся к нашей диаграмме на рис. 6 указанной выше статьи. На ней отношение средней цены года — $\text{Max} + 2$, то есть второго года (2016-го) после года максимума солнечной активности (последний такой — 2014-й), равной 26,76, к цене предыдущего года — $\text{Max} + 1$ (последний такой год — 2015-й), равной 33,97, составило

$33,97/26,76 = 0,788$, что соответствует снижению цен на 21,23 %.

Следовательно, фактическая ошибка прогноза цен на нефть сорта «Брент» по средним ее значениям по годам среднего цикла солнечной активности составляет всего $-4,33$ %!

В настоящей статье мы предпримем попытку развития нашего метода прогнозирования нефтяных цен на основе ее средних значений по годам среднего 11-летнего цикла солнечной активности (цикла Швабе) за период 1970—2016 гг.

Выбор данного периода исследования объясняется несколькими обстоятельствами.

Во-первых, реакция цен сильно зависит от существующих денежных и валютных систем и, как я показал в предыдущей статье [3], может меняться на противоположную. То есть обратная связь потребительских цен и чисел Вольфа (основного показателя солнечной активности) может поменяться на прямую в результате, например, создания ФРС США. Поэтому указанный период (1970—2016) в основном (с 1976 г.) совпадает с действием современной Ямайской валютной системы.

Во-вторых, именно с 1970 г. ярко выражено формирование и завершение в ближайшие годы двух нефтяных суперциклов, что будет показано ниже.

В-третьих, 1970-й является вторым годом после года максимума солнечной активности — 1968-го, то есть годом $Max + 2$, равно как и прошедший 2016-й. Таким образом, от 1970 до 2016 г. имели место четыре солнечных цикла средней длительностью 11,5 г., если считать цикл от года $Max + 2$ до следующего подобного года $Max + 2$.

В табл. 1 приведены статистические данные по динамике чисел Вольфа — основного показателя солнечной активности и цен на нефть сорта «Брент» за период 1970—2016 гг. Астрофизическая статистика по значениям среднегодовых чисел Вольфа, которые, напомним, пропорциональны количеству пятен на Солнце и их групп, была взята с известного астрофизического сайта по определению, сохранению и распространению международного числа солнечных пятен [4].

В столбце 3 табл. 1 используются следующие обозначения:

Min. — год минимума солнечной активности, или среднегодового числа Вольфа (см. графу 2).

Min. + 1 — первый год, следующий за годом минимума солнечной активности.

Max. — год максимума солнечной активности, или среднегодового числа Вольфа (см. графу 2);
 Max. + 1 — первый год после года максимума солнечной активности и т. д.

Для того чтобы облегчить читателям понимание последующих диаграмм, в таблицу добавлены строки, соответствующие 2017—2019 гг.

На основе данных табл. 1 построена диаграмма (рис. 1), которая показывает циклы чисел Вольфа и циклы Китчина, Жюгьяра и суперциклы цен на нефть сорта «Брент» за период 1970—2016 гг. Мы видим, что в настоящее время мы находимся на нисходящей волне второго суперцикла цен на нефть. Если продолжить вперед линию тренда второго с 1970 г. суперцикла цен на нефть, то ее окончание придется примерно на 2026 г.

Длительность первого суперцикла цен на нефть равняется $1998 - 1970 = 28$ лет. Если допустить, что второй суперцикл цен на нефть будет такой же длительности, то он закончится примерно в $1998 + 28 = 2026$ г.

Далее я произвел группировку данных табл. 1 по годам среднего — в нашем случае 12-летнего (11,5 г.) — цикла солнечной активности и определил средние арифметические значения чисел Вольфа и цен на нефть сорта «Брент». Результаты данной группировки и определения средних показателей представлены в табл. 2.

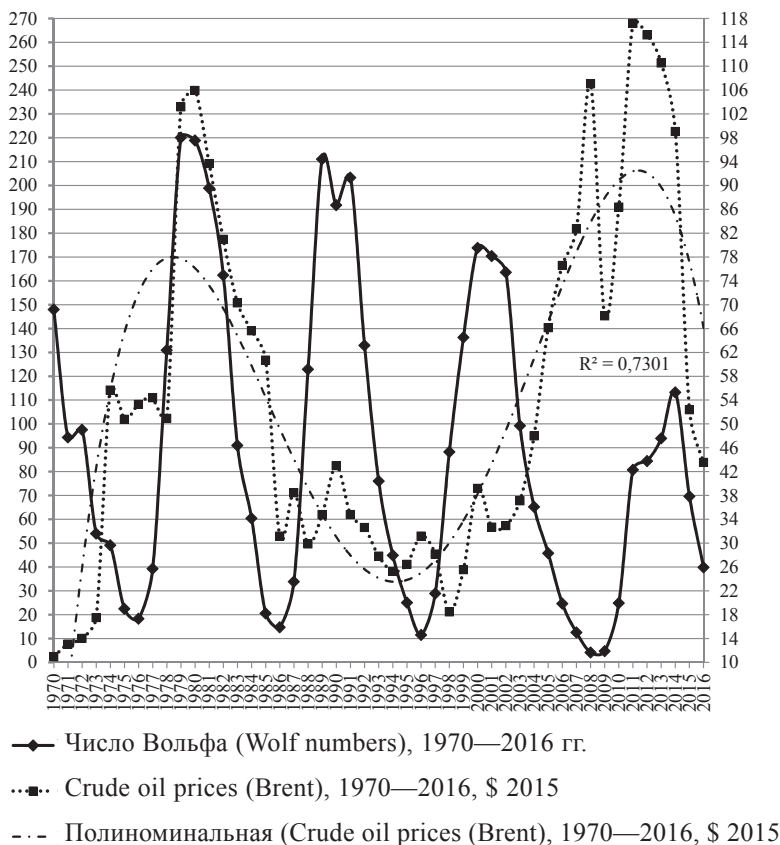


Рис. 1. Числа Вольфа и цены на нефть сорта «Брент» за период 1970—2016 гг.

Таблица 1

Средние числа Вольфа и цены на нефть сорта «Брент» за период 1970—2016 гг.

| Годы (The years) | Число Вольфа (Wolf numbers), 1970—2016 гг. | Статус (положение) года в цикле солнечной активности (Status (year position), in the solar cycle) | Цена нефти сорта «Брент» (Crude oil prices (Brent), 1970—2015, \$ 2015) |
|---------------------|--|--|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1970 | 148 | Max. + 2 | 10,98147164 |
| 1971 | 94,4 | Max. + 3 | 13,09243985 |
| 1972 | 97,6 | Max. + 4 | 14,05434965 |
| 1973 | 54,1 | Max. + 5 | 17,55298128 |
| 1974 | 49,2 | Max. + 6 | 55,68908769 |
| 1975 | 22,5 | Max. + 7 | 50,80286373 |
| 1976 | 18,4 | Min. | 53,30417523 |
| 1977 | 39,3 | Min. + 1 | 54,40507179 |
| 1978 | 131 | Min. + 2 | 50,96592546 |
| 1979 | 220,1 | Max. | 103,1970712 |
| 1980 | 218,9 | Max. + 1 | 105,938545 |
| 1981 | 198,9 | Max. + 2 | 93,68559747 |
| 1982 | 162,4 | Max. + 3 | 80,97876155 |
| 1983 | 91 | Max. + 4 | 70,31980271 |
| 1984 | 60,5 | Max. + 5 | 65,65302464 |
| 1985 | 20,6 | Max. + 6 | 60,70807175 |
| 1986 | 14,8 | Min. | 31,20579662 |
| 1987 | 33,9 | Min. + 1 | 38,46318427 |
| 1988 | 123 | Min. + 2 | 29,900289 |
| 1989 | 211,1 | Max. | 34,83789271 |
| 1990 | 191,8 | Max. + 1 | 43,02542272 |
| 1991 | 203,3 | Max. + 2 | 34,81014941 |
| 1992 | 133 | Max. + 3 | 32,63981987 |
| 1993 | 76,1 | Max. + 4 | 27,83782577 |
| 1994 | 44,9 | Max. + 5 | 25,29671118 |
| 1995 | 25,1 | Max. + 6 | 26,46484496 |
| 1996 | 11,6 | Min. | 31,22232706 |
| 1997 | 28,9 | Min. + 1 | 28,19481502 |
| 1998 | 88,3 | Min. + 2 | 18,48974197 |
| 1999 | 136,3 | Min. + 3 | 25,56550978 |
| 2000 | 173,9 | Max. | 39,22128852 |
| 2001 | 170,4 | Max. + 1 | 32,71382121 |
| 2002 | 163,6 | Max. + 2 | 32,96796565 |
| 2003 | 99,3 | Max. + 3 | 37,13786281 |
| 2004 | 65,3 | Max. + 4 | 48,01194021 |
| 2005 | 45,8 | Max. + 5 | 66,16705105 |
| 2006 | 24,7 | Max. + 6 | 76,58854296 |
| 2007 | 12,6 | Max. + 7 | 82,74947765 |
| 2008 | 4,2 | Min. | 107,0645504 |
| 2009 | 4,8 | Min. + 1 | 68,13341367 |
| 2010 | 24,9 | Min. + 2 | 86,40804604 |
| 2011 | 80,8 | Min. + 3 | 117,2294181 |
| 2012 | 84,5 | Min. + 4 | 115,2800938 |
| 2013 | 94 | Min. + 5 | 110,5522303 |
| 2014 | 113,3 | Max. | 99,06345446 |
| 2015 | 69,7 | Max. + 1 | 52,38675889 |
| 2016 | 39,9 | Max. + 2 | 43,55 |
| 2017 | | Max. + 3 | 41,29 |
| 2018 | | Max. + 4 | 40,38 |
| 2019 | | Max. + 5 | 44,01 |

Таблица 2

**Средние числа Вольфа и цены на нефть сорта «Брент»
за период 1970—2016 гг., сгруппированные по годам среднего солнечного цикла**

| Годы солнечного цикла (The years of the solar cycle), 1970—2016 | Число Вольфа (Wolf numbers), 1970—2016 | Цена нефти сорта «Брент» (Crude oil prices; Brent), 1970—2016, \$ 2015 | Изменение (индекс) цены нефти (г/г), % |
|---|--|--|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Min. (4) | 12,25 | 55,699 | -16,588 |
| Min.+ 1; (4) | 26,725 | 47,299 | -15,081 |
| Min.+ 2; (4) | 91,8 | 46,441 | -1,814 |
| Min. + 3; (2) | 108,55 | 71,397 | 53,738 |
| Max. (4) | 179,6 | 69,079 | -3,246 |
| Max. +1; (4) | 162,7 | 58,516 | -15,292 |
| Max. + 2; (5) | 150,74 | 43,199 | -26,176 |
| Max. + 3; (4) | 122,275 | 40,962 | -5,178 |
| Max. + 4; (4) | 82,5 | 40,056 | -2,212 |
| Max. + 5; (4) | 51,325 | 43,667 | 9,016 |
| Max.+ 6; (4) | 29,9 | 54,863 | 25,637 |
| Max.+ 7; (2) | 17,55 | 66,776 | 21,715 |
| Min. (4) | 12,25 | 55,699 | -16,588 |
| Min.+ 1; (4) | 26,725 | 47,299 | -15,081 |
| Min.+ 2; (4) | 91,8 | 46,441 | -1,814 |

В столбце 1 табл. 2 запись, например «Min. (4)», означает, что средние статистические данные относятся к годам минимумов солнечной активности и таких лет за период 1970—2016 гг. было четыре. Запись «Max.+ 7; (2)» означает, что средние статистические данные в этой строке относятся к

седемью годам после лет максимумов солнечной активности и таких лет за период 1970—2016 гг. оказалось всего два.

На основе данных табл. 2 построена диаграмма (рис. 2), которая показывает, что циклы Китчина и Жюгляра цен на нефть являются

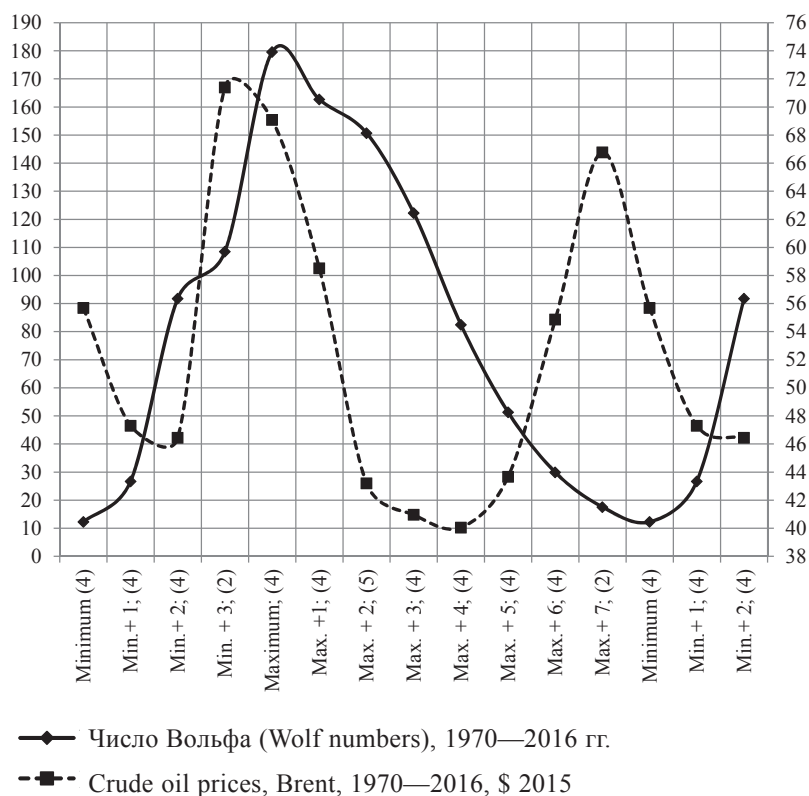


Рис. 2. Средние числа Вольфа и цены на нефть сорта «Брент» за период 1970—2016 гг., сгруппированные по годам среднего солнечного цикла (12 лет)

функциями солнечной активности. Важно заметить, что средние цены на нефть на диаграмме на рис. 2 учитывают действие большого количества факторов (настроения инвесторов, соотношение спроса и предложения нефти, военно-политическая обстановка и т. д.). Но равнодействующая влияния всех данных факторов является функцией солнечной активности (средних чисел Вольфа по годам среднего солнечного цикла), и доказательство этого приведено на рис. 2.

Можно бесконечно спорить о механизме физической связи солнечной активности и цен на нефть, и о нем речь пойдет ниже, но сама связь является экономическим и астрофизическим фактом, который подтверждается статистикой за длительные периоды.

Данные устойчивые связи могут использоваться при прогнозировании цен на нефть. Покажем это на следующих примерах. При прогнозировании средней цены нефти сорта «Брент» в 2017 г. логично использовать ее значение за 2016 г. и индекс цены нефти для 2017 г., который является третьим (Мах. + 3) после года последнего максимума солнечной активности, то есть 2014-го. Следовательно, прогнозная цена нефти сорта «Брент» 2017 г. равняется $43,55 - 43,55 \times 0,0518 = 43,55 (1 - 0,0518) = 41,29$ (долл. за баррель).

Аналогичным образом прогнозная цена нефти сорта «Брент» на 2018 г. равняется $41,29 - 41,29 \times 0,0221 = 41,29(1 - 0,0221) = 41,29 \times 0,978 = 40,38$ (долл. за баррель). Разумеется, после окончания 2017 г. следует обновить данные табл. 1 и 2, а также диаграмму на рис. 2 и уточнить прогноз цены нефти на 2018 г. с учетом ее фактического значения за 2017 г. и индекса цены нефти для 2018 г., новое значение которого будет в строке «Мах. + 4».

Прогнозная цена нефти сорта «Брент» 2019 г. равняется прогнозной цене 2018 года (40,38 долл. за баррель), умноженной на индекс в строке «Мах. + 5»: $40,38 \times 1,090 = 44,01$ долл. за баррель. То есть обратный циклический среднегодовой рост цен на нефть должен произойти в 2019 г.

Дальнейшее прогнозирование годовых цен на нефть очень затруднительно по причине того, что астрофизические прогнозы текущего 24-го цикла солнечной активности постоянно уточняются. Дело в том, что длительность солнечных циклов изменяется в широком диапазоне (от 8 до 16 лет с 1700 г.). Этим и объясняется различная продолжительность экономических циклов. Но в среднем цикл Швабе за длительные промежутки времени равняется 11 г. За наш период исследования она составила 11,5 г. Поэтому в табл. 2 и на рис. 2 представлены 12 лет солнечного цикла.

Астрофизики в настоящее время не могут точно прогнозировать длительность и интенсивность солнечных циклов. Их прогнозы различаются. Один из последних по времени прогнозов представлен на рис. 3. Он показывает, что наиболее вероятным годом очередного минимума солнечной активности должен стать 2020-й. В этом случае обратное снижение цен произойдет в 2020 г. и продолжится в 2021-м.

Диаграмма на рис. 2 показывает, что смена трендов на нефтяном рынке (с восходящего на нисходящий) происходит в годы экстремумов солнечной активности (максимумов и минимумов). Эти же годы совпадают с началом экономических кризисов в России или с резким снижением темпов роста ВВП. Последние такие годы — 2008-й и 2014-й.

Думаю, что подготовленному читателю не нужно долго объяснять, почему график средних цен на нефть на рис. 2 тесно связан с графиком темпов роста ВВП России, курса рубля, цен на недвижимость, доходов бюджета, темпов роста валового регионального продукта большей части регионов России и т. д.

Физический и медицинский механизм связи периодов экстремумов солнечной активности и ухудшения психофизиологического состояния, а следовательно, и настроений, в том числе и здоровых людей, раскрывается нами на основе использования трудов современных ученых-гелиобиологов, например, в статье «Индекс мирового продукта как опережающий на один год показатель индекса цен на нефть по годам одиннадцатилетнего цикла солнечной активности (1861—2015 гг.)» [6].

В своих предыдущих статьях я показал тесные связи циклов солнечной активности и циклов многих макроэкономических показателей. К ним относится и индекс потребительских цен. Диаграмма на рис. 4 показывает, что снижение потребительской активности в США за период более ста лет происходит после максимума и в периоды минимумов солнечной активности. То есть мы видим те же два цикла Китчина потребительских цен в США, связанных со средним солнечным циклом, как и на аналогичном графике нефтяных цен (см. рис. 2). Таким образом, активность инвесторов на нефтяном и потребительском рынках связана с циклами солнечной активности.

Но наибольшее потрясение я испытал, когда заметил сходство графика активности бактерий холеры за сто лет в России, который был построен нашим гениальным соотечественником А. Л. Чижевским, и вышеприведенным моим графиком цен на нефть. В работе А. Л. Чижевского

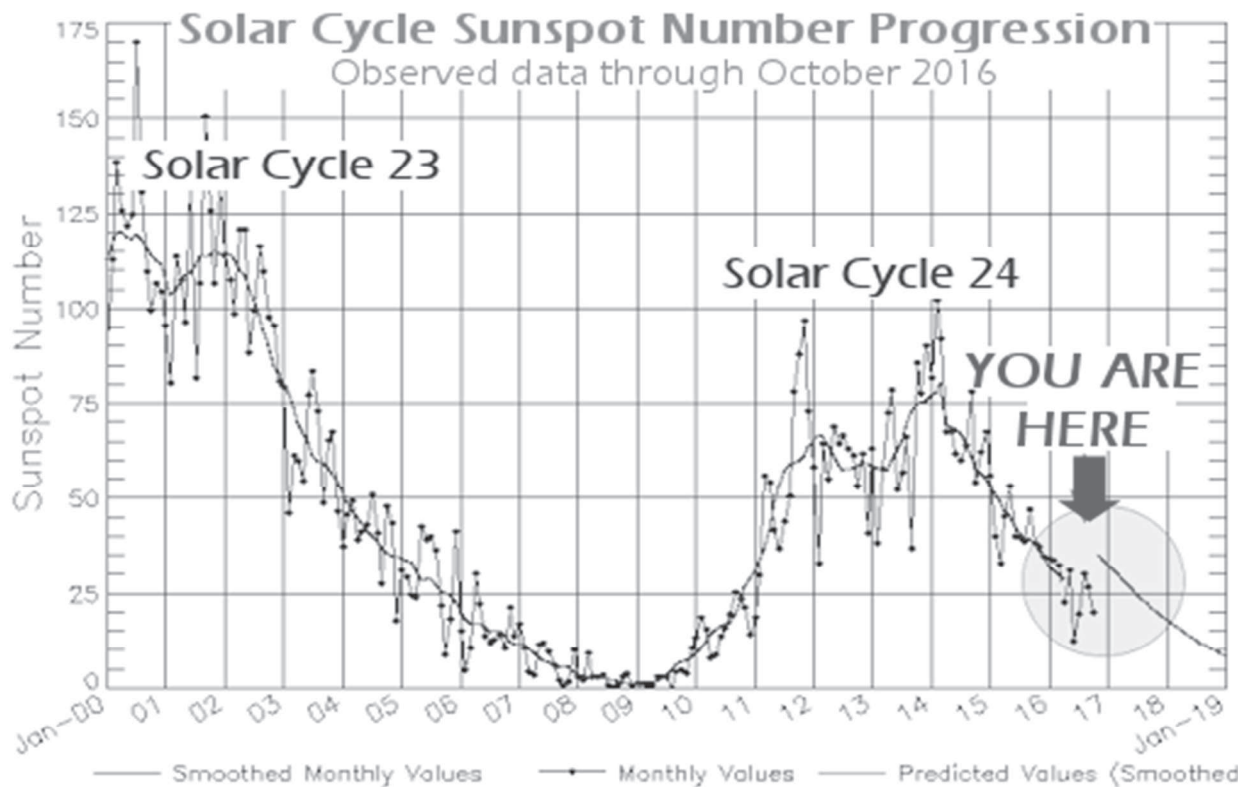


Рис. 3. Прогноз завершения текущего 24-го цикла солнечной активности [5]

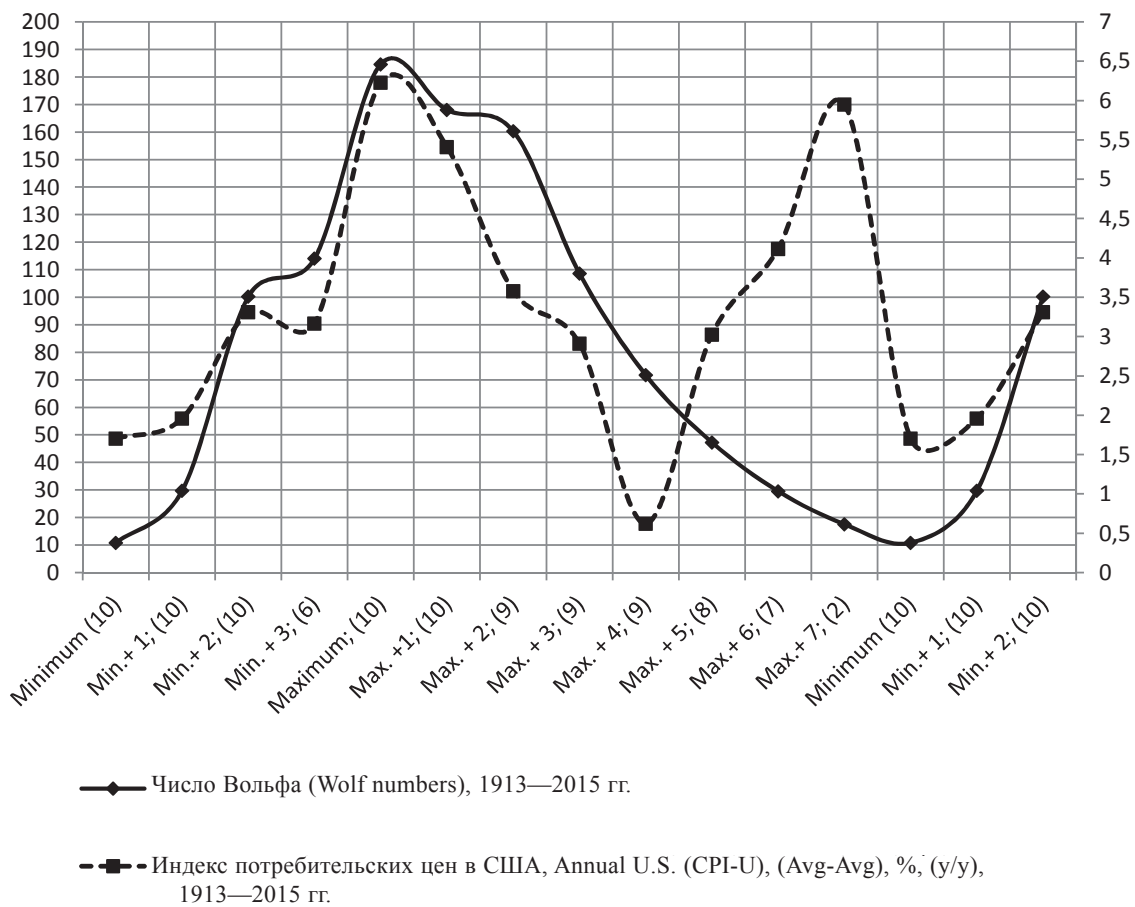


Рис. 4. Индекс потребительских цен в США, Annual U.S. (CPI-U), (Avg-Avg), %, (y/y) и средний 12-летний солнечный цикл, 1913—2015 гг.

«Космический пульс жизни: Земля в объятиях Солнца» [7], в гл. 4 «Солнце и эпидемии» на рис. 33 приведена диаграмма, которая скопирована на рис. 5.

Визуальный анализ показывает прямую тесную связь всех трех графиков цен на нефть, индекса потребительской активности в США и случаев заболеваний холеры в России на рис. 2, 3 и 4. Это позволило мне ранее сформулировать гипотезу о том, что циклы экономической активности, равно как и циклы активности всех прочих форм жизни на Земле, являются функцией солнечной активности.

Однако сказанное не означает признания абсолютного «солнечного детерминизма», так как

в моих работах речь идет об экономических циклах. В своей статье «Космические циклы в мировой, национальной и региональной экономике», опубликованной в № 1 журнала «Экономика региона» за 2014 г., я спрогнозировал ухудшение мировой конъюнктуры в 2014—2015 гг. и заметил, что снижение ВВП России в ходе очередного кризиса будет большим по степени вследствие монополизма в политике и экономике, нежели в странах с более совершенными экономическими и политическими системами [8]. Поэтому глобальная цикличность мирового продукта вполне совмещается с особой цикличностью развития отдельных стран.

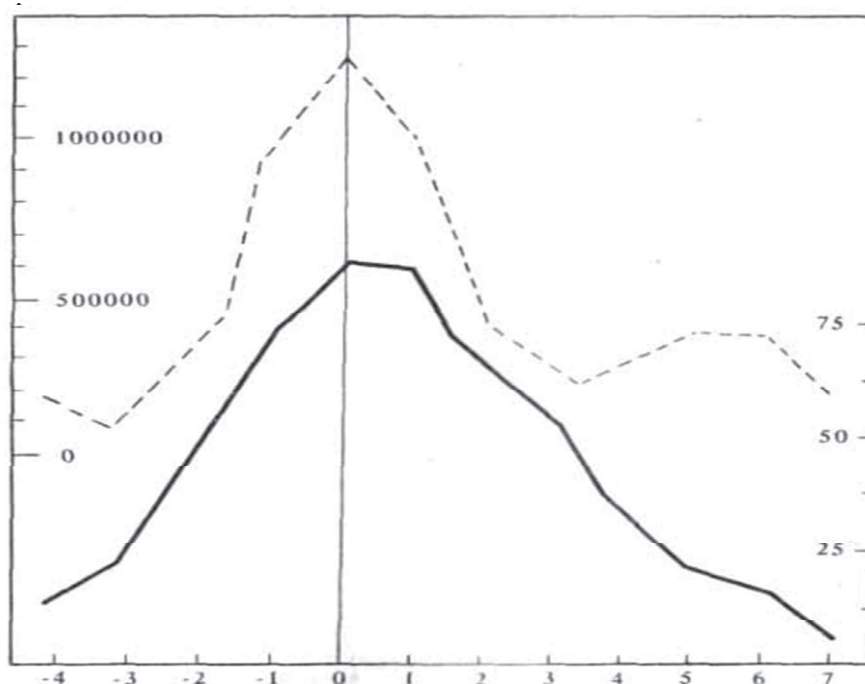


Рис. 5. Заболеваемость холерой в России за 100 лет (верхняя кривая) и средний солнечный цикл (нижняя кривая) (1823—1923)

Список литературы

1. Белкин, В. А. Циклы цен на нефть и магнитных бурь: механизм и факты сильных связей (1861—2015 гг.) [Электронный ресурс] / В. А. Белкин // Челяб. гуманитарий. — 2015. — № 3 (32). — С. 17—30. — URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2714738 (дата обращения 17.01.2017).
2. BP Statistical Review of World Energy [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.bp.com/content/dam/bp/excel/energy-economics/statistical-review-2016/bp-statistical-review-of-world-energy-2016-workbook.xlsx> (дата обращения 17.01.2017).
3. Белкин, В. А. Длинные волны ценовой конъюнктуры и магнитных бурь (USA, UK, 1804—2014 гг.) [Электронный ресурс] / В. А. Белкин // Челяб. гуманитарий. — 2015. — № 4 (33). — С. 7—18. — URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2726572 (дата обращения 17.01.2017).
4. World Data Center for the production, preservation and dissemination of the international sunspot number. Sunspot Number. Yearly mean total sunspot number [1700 — now]. Мировой центр данных по производству, сохранению и распространению международного числа солнечных пятен [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.sidc.be/silso/datafiles> (дата обращения 17.01.2017).

5. Sunspot Cycle at Lowest Level in 5 Years. Spaceweather.com. News and Information about the Sun-Earth Environment [Электронный ресурс]. — URL: <http://news.spaceweather.com/category/solar-cycle/> (дата обращения 17.01.2017).

6. Белкин, В. А. Индекс мирового продукта как опережающий на один год показатель индекса цен на нефть по годам одиннадцатилетнего цикла солнечной активности (1861—2015 гг.) [Электронный ресурс] / В. А. Белкин // Челябинский гуманитарий. — 2016. — № 2 (35). — С. 12—30. — URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2814045 (дата обращения 17.01.2017).

7. Чижевский, А. Л. Космический пульс жизни: Земля в объятиях Солнца. Глава 4. Солнце и эпидемии. Гелиотараксия [Электронный ресурс] / сост., вступ. ст., комментарии, подбор ил. Л. В. Голованова. — М.: Мысль, 1995. — 767 с. — URL: <http://chizhevski.ru/zemla/glava4chast1?showall=1> (дата обращения 17.01.2017).

8. Белкин, В. А. Космические циклы в мировой, национальной и региональной экономике [Электронный ресурс] / В. А. Белкин // Экономика региона. — 2014. — № 1. — URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2465864 (дата обращения 17.01.2017).

Сведения об авторе

Белкин Владимир Алексеевич — доктор экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник Челябинского филиала Института экономики УрО РАН, Челябинск, Россия. akademya28@bk.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2017. No. 2 (398). *Economic Sciences. Iss. 56. Pp. 43—51.*

PREDICTION OF OIL PRICES ON THE BASIS OF THEIR AVERAGE VALUES FOR YEARS OF ELEVEN-YEAR CYCLE OF SOLAR ACTIVITY (1970—2016)

V.A. Belkin

*Chelyabinsk Branch of the Institute of Economics, Ural Branch of Russian Academy of Sciences,
Chelyabinsk, Russia. akademya28@bk.ru*

The object of the study are Kitchin and Juglar cycles, and super oil price cycles grade “Brent” for the period 1970—2016. The subject of study — data communication cycles in oil prices from the eleven-year cycle of solar activity (cycles of Schwabe). The basic method of the study was to group the price of oil statistics by year average for 1970—2016 Schwabe solar cycle. As a result of the construction of the author of the average solar and oil cycle for the period 1970—2016 revealed their strong stable relations. The article shows how the data connection can be used for predicting the price of oil. The author cites the experience of his successful prediction of oil prices Brent in 2016 and a forecast of average prices on “Brent” grade oil in 2017—2019. The author explains the connection identified him on the basis of the achievements of modern heliobiology.

Keywords: *oil prices, predicting oil prices, oil price cycles, super-cycles of oil prices, consumer price index, eleven-year cycle of solar activity, Schwabe cycle.*

References

1. Belkin V.A. Tsikly tsen na neft' i magnitnykh bur': mekhanizm i fakty sil'nykh svyazey (1861—2015 gg.) [Oil price cycles and magnetic storms cycles: the mechanism and facts of strong ties (1861—2015)]. *Chelyabinskiiy gumanitariy* [Chelyabinsk humanities], 2015, no. 3 (32), pp. 17—30. Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2714738, accessed 17.01.2017. (In Russ.).

2. *BP Statistical Review of World Energy*. Available at: <http://www.bp.com/content/dam/bp/excel/energy-economics/statistical-review-2016/bp-statistical-review-of-world-energy-2016-workbook.xlsx>, accessed 17.01.2017.

3. Belkin V.A. Dlinnye volny tsenovoy kon'yunktury i magnitnykh bur' (USA, UK, 1804—2014 gg.) [Long waves of price conjuncture and magnetic storms (USA, UK, 1804-2014)]. *Chelyabinskiiy gumanitariy* [Chelyabinsk humanities], 2015, no. 4 (33), pp. 7—18. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2726572, accessed 17.01.2017. (In Russ.)

4. World Data Center for the production, preservation and dissemination of the international sunspot number. Sunspot Number. Yearly mean total sunspot number [1700 — now]. Available at: <http://www.sidc.be/silso/datafiles>, accessed 17.01.2017.
5. Sunspot Cycle at Lowest Level in 5 Years. Spaceweather.com. *News and Information about the Sun-Earth Environment*. Available at: <http://news.spaceweather.com/category/solar-cycle/>, accessed 17.01.2017.
6. Belkin V.A. Indeks mirovogo produkta kak operezhayuschiy na odin god pokazatel' indeksa tsen na neft po godam odinnadtsatiletnego tsikla solnechnoy aktivnosti (1861—2015 gg.) [World product index as a leading for one year indicator of oil price index for eleven years cycle of solar activity (1861—2015)]. *Chelyabinskiy gumanitariy* [Chelyabinsk humanities], 2016, no. 2 (35), pp. 12—30. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2814045, accessed 17.01.2017. (In Russ.).
7. Chizhevskiy A.L. *Kosmicheskiy pul's zhizni: Zemlya v ob'yatiyakh Solntsa* [Cosmic Pulse of Life: The Earth in the solar arms]. Available at: [http:// http://chizhevski.ru/zemla/glava4chast1?showall=1](http://chizhevski.ru/zemla/glava4chast1?showall=1), accessed 17.01.2017. (In Russ.).
8. Belkin V.A. Kosmicheskiye tsykly v mirovoy, natsional'noy i regional'noy ekonomikakh [Cosmic cycles in the global, national and regional economies]. *Ekonomika regiona* [The region's economy], 2014, no. 1. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2465864, accessed 17.01.2017. (In Russ.).

УДК 332.1
ББК У04

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СЕТЬ КАК ФАКТОР САМОРАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Л. В. Костарева, Г. Н. Пряхин

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Современные социально-экономические процессы и тенденции характеризуются разнообразием сетевых взаимоотношений, в том числе на региональном уровне. Задача авторов статьи заключается в том, чтобы показать преимущества системно- сетевого подхода к изучению вопросов саморазвития регионов. Предлагается внести в триаду императива регионального саморазвития фактор организации взаимодействий между подсистемами региона, между регионом и средой, в том числе в форме сетей. Предпринята попытка дать авторское определение региональной социально-экономической сети. На примере одной из форм сетевой организации взаимодействий (кластера) показаны существенные характеристики (виды сетевых связей, виды, интересы и цели акторов сети, роль среды в становлении и развитии сетей), преимущества региональной социально-экономической сети.

Ключевые слова: *сеть, системно-сетевой подход, региональная социально-экономическая сеть, актор сети, сетевые связи.*

Сложность территориальной организации Российской Федерации, мировые, отечественные процессы и тенденции последних десятилетий свидетельствуют о необходимости саморазвития как страны в целом, так и ее регионов.

С 2003 г. в российской практике управления регионами, а также в официальных документах все чаще отмечают необходимость саморазвития. Регионы должны выстроить свою экономику так, чтобы обеспечить выход на самодостаточность, тем самым сближая уровень социально-экономического развития субъектов РФ. Однако на практике этого не происходит. В этой связи актуальным является продолжение исследований по проблемам саморазвития регионов.

По мнению С. Д. Валентея, наибольшая склонность к саморазвитию характерна для региональных систем, которые накопили опыт в области самоорганизации и саморегуляции [16]. В подобных системах поддерживается внутреннее равновесие, а также есть возможность для изменения структуры взаимосвязей под влиянием факторов внешней и внутренней среды [18].

Уровень саморазвития региона связывают с его самообеспеченностью, самодостаточностью, самофинансированием, самоокупаемостью [4; 11; 17; 22; 23].

Как отмечают А. И. Татаркин и С. В. Дорошенко [17], саморазвитие территориальных экономических систем предполагает устойчивую способность региона к расширенному воспроизводству валового регионального продукта в сложившихся условиях макросреды за счет внутренней самодо-

статочности. По мнению этих авторов, территориальное саморазвитие обеспечивается следующими признаками:

- 1) внутрирегиональная самодостаточность — обеспечивает устойчивость регионального развития в долгосрочной перспективе за счет использования собственного ресурсного потенциала и источников дохода, а также за счет способности адаптироваться к условиям среды;
- 2) наличие целевых установок: макроэкономических, общенациональных, внутрирегиональных;
- 3) благоприятные внешние условия, обеспечивающие саморазвитие региона в стратегическом плане.

Внутрирегиональная самодостаточность является источником развития региона и воспроизводства ВРП [4; 9; 11; 22; 23]. Ценностные ориентиры, качественные цели развития социально-экономической системы придают направленность саморазвитию и предупреждают ситуацию роста ради роста. Благодаря внешним условиям формируется и воспроизводится общественно-политическая, законодательная, макроэкономическая и внешнеэкономическая среда, которая способствует полному и результативному использованию территориальных возможностей и ресурсов, достижению общефедеральных, региональных целей и задач. Однако такая ситуация возможна только в том случае, если регион своевременно и адекватно реагирует на вызовы внешнего окружения, если внутренние подсистемы

региона выстраивают должное взаимодействие со средой. В противном случае неспособность или нежелание адаптироваться к условиям среды может снизить динамику развития региона, способствовать отключению или невключению механизмов саморазвития [17].

По нашему мнению, рассматривая регион как саморазвивающуюся социально-экономическую систему, в представленную выше триаду императива регионального саморазвития необходимо добавить важный фактор: особенности организации взаимодействий между подсистемами региона, между регионом и средой.

Так, по мнению ряда авторов, в современных условиях фактором саморазвития региона являются сетевые взаимоотношения [1; 2; 5; 12—15].

В этой связи исследование региональной экономики необходимо строить не с позиции чисто системного, а посредством системно- сетевого подхода, в рамках которого особое внимание уделяется многообразию связей и взаимодействий объекта исследования, в том числе и со средой [6; 8; 10].

Системно-сетевой подход, являясь методологическим направлением современной науки, рассматривает объект исследования как единое целое и во взаимодействии с другими объектами. Ключевыми направлениями исследования являются элементы системы, их свойства и связи, а также развитие системы. По мнению С. А. Дятлова и В. П. Марьяненко [8], понятия «сеть», «сетевой» можно рассматривать как общую структурную характеристику любой сложной социально-экономической системы. «Систему» и «сеть» они считают родственными понятиями.

Если системно-сетевой подход является методологической основой исследования, то под сомнение попадает приоритет принципа иерархичности при исследовании структуры региональной социально-экономической системы, когда компонент рассматривается как система, которая является компонентом более широкой системы. При этом структура системы имеет форму иерархии, в которой преобладают отношения, основанные на господстве над другими. Например, в России принцип иерархичности проявляется в том, что система «страна» включает ряд региональных компонентов: субъект Российской Федерации, отдельные города, группы муниципальных образований, крупные региональные образования [24]. Каждый из указанных региональных компонентов имеет полномочия в решении определенных социально-экономических задач, однако их функционирование подчинено целям и задачам высшего уровня иерархии.

В современных условиях все большее развитие получают отношения, основанные не на господстве, а на способности влиять на других. Мы считаем, что для последнего типа отношений больше подходит не иерархическая, а сетевая структура. Так, по мнению Ф. Капры, который внес существенный вклад в развитие системно-сетевого подхода, «в природе не существует “над” и “под”, не существует иерархий. Существуют лишь сети, вложенные в другие сети» [10. С. 35].

В рамках чисто системного подхода каждому элементу (подсистеме) предписано выполнение закрепленных за ними функций, и часто они не мотивированы на установку дополнительных связей с другими элементами, за исключением тех случаев, когда подобные связи предписаны «системой», например федеральным центром. В российских условиях подобное следование принципу иерархичности стимулирует централизацию ресурсов и способствует усилению конкуренции между субъектами РФ за ресурсы, которые распределяются из федерального центра. Подобная конкуренция между подсистемами (субъектами РФ) внутри системы (страны) приводит к снижению эффективности конкурентной борьбы с элементами «внешних» систем.

Ориентация на традиционный подход в рамках управленческой практики приводит к тому, что управленческие ресурсы расходуются нерационально, происходит неверное позиционирование на рынках, масштабы конкуренции определяются ошибочно. В итоге возникает упущенная выгода, которая проявляется в том числе в виде низкого качества жизни населения.

Решить указанные проблемы, по мнению авторов [21], можно за счет развития новых форм организации взаимодействий и интеграции экономических субъектов, которые обладают близкой системой ценностей, то есть с помощью сети. Так, Л. Ю. Титов наряду с производственной, информационной, инфраструктурной, инновационной сетями выделяет социально-экономическую сеть, которая возникает между индивидами или группами в виде совокупности устойчивых контактов или сходных с ними социальных отношений [19]. Последняя, на наш взгляд, наиболее определяет отношения, связанные с саморазвитием региона.

Развивая определение социально-экономической сети с позиции регионального саморазвития, предлагаем авторское понятие региональной социально-экономической сети (РСЭС). Региональная социально-экономическая сеть — совокупность устойчивых социальных и организационно-экономических отношений (механизмов, каналов и др.), складывающихся при взаимодействии между

региональными субъектами экономической деятельности (акторами сети), а также между акторами сети и средой по поводу увязки разнообразных интересов и достижения определенных целей.

Подобная структура может принимать ту или иную форму, например иметь ярко выраженное ядро, состоящее из субъекта или группы субъектов, которым отведена главная роль. Ядро может отсутствовать, и тогда все участники сети будут иметь равные права.

Ярким примером формирования сетевого сотрудничества является процесс кластеризации на региональном уровне. Рассмотрим кластер с позиции соответствия предлагаемому нами определению региональной социально-экономической сети: наличие групп акторов, вступающих во взаимодействие между собой и со средой, вид и характер отношений (связей) между акторами, интересы и цели взаимодействия в рамках кластера.

Кластер объединяет различные субъекты экономической деятельности. По мнению О. М. Трофимовой [20], в кластере должны присутствовать четыре главные категории действующих сторон: компании, правительства, в том числе и региональное правительство, исследовательские объединения, финансовые учреждения.

По мнению М. П. Войнаренко [3], отличительными свойствами кластеров являются:

- сильная взаимосвязь между акторами;
- кооперирование;
- приоритет рыночного спроса;
- интегрирование кластерных и региональных стратегий.

Субъекты экономической деятельности в кластере могут быть связаны определенным способом: вертикальным и (или) горизонтальным [Там же].

Устойчивое функционирование кластера также возможно при наличии долгосрочных эффективных связей экономического, правового, административного, технологического, социального, информационного характера. В рамках организации и развития экономической деятельности все большее значение стали приобретать социальные отношения, которые могут иметь как экономический, так и институциональный характер воздействия на участников кластера. Социальные отношения могут стать как трудностями, так и стимулами для развития связей, в том числе за счет усиления взаимного доверия партнеров. А это один из факторов снижения транзакционных издержек.

Взаимодействие региональных субъектов экономической деятельности в пределах кластера предполагает интеграцию интересов (кооперацию).

Однако существенным недостатком такой формы, как кластер, является географическая или отраслевая ограниченность в сетевом участии. Данный факт обуславливает необходимость исследования других форм региональных социально-экономических сетей и их вклада в саморазвитие региона.

Таким образом, можно утверждать, что одним из факторов саморазвития региона является формирование и развитие региональных социально-экономических сетей, благодаря которым можно более оперативно решать проблемы на местном региональном уровне, привлекать внешние инвестиции для строительства и расширения инфраструктуры, развивать торговлю и туризм, а также отношения в культурной, социальной, природоохранной сфере и т. д. В свою очередь подобная сеть может иметь различные формы, обладать специфическими свойствами, принципами формирования и развития.

Список литературы

1. Абрамов, Р. А. Особенности сетевого взаимодействия региональных предприятий [Электронный ресурс] / Р. А. Абрамов, И. В. Морозов // Регион. экономика и упр. : электрон. науч. журн. — 2012. — № 32 (32). — С. 103—110. — URL: <http://elibrary.ru/contents.asp?issueid=1078915>.
2. Бушуева, М. А. Кластерно-сетевая парадигма в управлении экономикой региона / М. А. Бушуева, Н. Н. Масюк, А. Е. Каранцева // Вектор науки Тольят. гос. ун-та. Сер.: Экономика и упр. — 2015. — № 4 (23). — С. 15—18.
3. Войнаренко, М. П. Кластерные технологии в системе развития предпринимательства, интеграции и привлечения инвестиций [Электронный ресурс] / М. П. Войнаренко // Regional forum «Social Aspects and Financing of Industrial Restructuring». 26 and 27 November 2003, Moscow, Russian Federation. — URL: <http://www.unece.org/fileadmin/DAM/ie/wp8/documents/voynarenko.pdf>.
4. Володина, А. А. Тенденции усиления ориентации регионов России на самодостаточность и конкурентоспособность [Электронный ресурс] / А. А. Володина // Экономика. Право. Менеджмент : сб. тр. молодых исследователей БГУ. — 2014. — Вып. 1 (1). — URL: <http://izdatelstvo.isea.ru/epm/archive.aspx?id=1>.
5. Гагарина, Г. Ю. Сетевые структуры и их роль в формировании и развитии пространственной интеграции экономики регионов / Г. Ю. Гагарина // Вестн. Саратов. гос. соц.-экон. ун-та. — 2012. — № 5 (44). — С. 17—19.

6. Гулин, С. А. Методологический потенциал теории сетей / С. А. Гулин // *Economics*. — 2015. — № 8 (9). — С. 8—10.
7. Гулин, С. А. Сетевые структуры как объект экономической науки / С. А. Гулин // *Наука, техника и образование*. — 2015. — № 12 (18). — С. 139—143.
8. Дятлов, С. А. Системно-сетевой подход к анализу национальной инновационной системы / С. А. Дятлов, В. П. Марьяненко // *Экономика образования*. — 2012. — № 2. — С. 180—186.
9. Игнатъева, Е. Д. Методологический подход к анализу потенциала саморазвития регионов — субъектов Российской Федерации / Е. Д. Игнатъева, О. С. Мариев // *Вестн. УрФУ. Сер.: Экономика и упр.* — 2010. — № 4. — С. 126—136.
10. Капра, Ф. Паутина жизни. Новое научное понимание живых систем / Ф. Капра ; пер. с англ. под ред. В. Г. Трилиса. — Киев ; М. : София, 2003. — 336 с.
11. Каткова, М. А. Самодостаточность региона как его системная характеристика / М. А. Каткова, Н. П. Колядин // *Вестн. Самар. гос. экон. ун-та*. — 2012. — № 2 (88). — С. 45—49.
12. Курочкин, А. В. Реформирование регионального управления в условиях становления сетевого общества: скандинавская модель / А. В. Курочкин // *Ист., филос., полит. и юрид. науки, культурология и искусствоведение. Вопр. теории и практики*. — 2012. — № 5-1. — С. 103—106.
13. Морозов, И. В. Принципы формирования сетевых структур на региональном уровне / И. В. Морозов // *Регионоведение*. — 2012. — № 4 (81). — С. 20—24.
14. Плотникова, Т. Н. Кластерно-сетевая модель регионального развития / Т. Н. Плотникова, Т. А. Шибаева // *Фундам. исслед.* — 2016. — № 2-1. — С. 193—196.
15. Рожков, В. А. «Региональная революция» или пространственная организация экономики. Территориальная организация региональной экономики: интегрированная, сетевая и кластерная модели / В. А. Рожков // *Рос. предпринимательство*. — 2009. — № 5-2. — С. 157—162.
16. Российский федерализм. Экономико-правовые проблемы / отв. ред. С. Д. Валентей. — СПб. : Алетей, 2008. — 320 с.
17. Татаркин, А. И. Регион как саморазвивающаяся социально-экономическая система: переход через кризис / А. И. Татаркин, С. В. Дорошенко // *Экономика региона*. — 2011. — № 1. — С. 15—23.
18. Татаркин, А. И. Саморазвитие регионов в контексте федеративных отношений / А. И. Татаркин, Д. А. Татаркин // *Пространств. экономика*. — 2008. — № 4. — С. 60—70.
19. Титов, Л. Ю. Экономические инновационные структуры и институты сетевого типа: теория и методология : дис. ... д-ра экон. наук / Л. Ю. Титов. — Орел, 2010. — 380 с.
20. Трофимова, О. М. Формирование и развитие кластеров в экономике старопромышленного региона : дис. ... канд. экон. наук / О. М. Трофимова. — Екатеринбург, 2012. — 267 с.
21. Тютюшев, А. П. Кластеры как инновационные экономические структуры / А. П. Тютюшев, М. А. Гасанов, Д. Ю. Васечко // *Вестн. Томс. гос. пед. ун-та*. — 2011. — № 12 (114). — С. 121—127.
22. Управление сбалансированным развитием территориальных систем: вопросы теории и практики / ред. коллегия: А. И. Татаркин (рук.), А. Ю. Даванков, Г. Н. Пряхин, В. В. Седов, А. Ю. Шумаков. — Челябинск, 2016. — 295 с.
23. Шерстянкина, Т. В. Инновационно-познавательные тенденции в определении самодостаточности российских регионов / Т. В. Шерстянкина // *Вестн. Бурят. гос. ун-та. Сер.: Философия, социология, политология, культурология*. — 2009. — Вып. 14. — С. 96—100.
24. Щемелинин, С. А. Региональная социально-экономическая система: понятие, классификация, структура и основные элементы [Электронный ресурс] / С. А. Щемелинин, О. В. Кругликова. — URL: http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/42513.doc.htm.

Сведения об авторах

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

Пряхин Геннадий Николаевич — доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и регионального развития Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. pgn248@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2017. No. 2 (398). Economic Sciences. Iss. 56. Pp. 52—57.

SOCIO-ECONOMIC NETWORK AS A FACTOR OF SELF-DEVELOPMENT OF THE REGION

L.V. Kostareva

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. lkostareva@yandex.ru

G.N. Pryakhin

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. pgn248@csu.ru

Contemporary socio-economic processes and trends are characterized by the diversity of network relationships, including at the regional level. The author's aim is to show the advantages of the system network approach to the study of the self-development of regions. It is proposed to make the triad imperative of regional self-development factor of interaction between the subsystems of the region, between the region and the environment, including in the form of networks. An attempt was made to give the author's definition of regional socio-economic network. For example, one of network forms of interaction (cluster) is shown the essential characteristics (types of network connections, views, interests and goals of the network actors, the role of environment in the formation and development of networks), the benefits of regional socio-economic network.

Keywords: *network, system and network approach, regional socio-economic network, network actor, network connection.*

References

1. Abramov R.A., Morozov I.V. Osobennosti setevogo vzaimodeystviya regional'nykh predpriyatiy [Features of network interaction regional enterprises]. *Regional'naya ekonomika i upravleniye* [Regional Economics and Management], 2012, no. 32 (32), pp. 103—110. Available at: <http://elibrary.ru/contents.asp?issueid=1078915> (In Russ.).
2. Bushueva M.A., Masyuk N.N., Karantseva A.Ye. Klasterno-setevaya paradigma v upravlenii ekonomikoy regiona [Cluster-network paradigm in managing the economy of the region]. *Vektor nauki Tol'yattinskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika i upravleniye* [Vector of Science Togliatti State University. Series: Economics and Management], 2015, no. 4 (23), pp. 15—18. (In Russ.).
3. Voynarenko M.P. Klasternye tekhnologii v sisteme razvitiya predprinimatel'stva, integratsii i privilecheniya investitsiy [Cluster technologies in the system of entrepreneurship development, integration and investment]. *Regional forum "Social Aspects and Financing of Industrial Restructuring". 26 and 27 November 2003, Moscow, Russian Federation.* Available at: <http://www.unece.org/fileadmin/DAM/ie/wp8/documents/voynarenko.pdf>. (In Russ.).
4. Volodina A.A. Tendentsii usileniya orientatsii regionov Rossii na samodostatochnost' i konkurentosposobnost' [Trends of increasing orientation of Russia's regions to self-sufficiency and competitiveness]. *Ekonomika. Pravo. Menedzhment* [Economy. Right. Management], 2014, vol. 1 (1). Available at: <http://izdatelstvo.isea.ru/epm/archive.aspx?id=1>. (In Russ.).
5. Gagarina G.Yu. Setevye struktury i ikh rol' v formirovanii i razvitiiprostranstvennoy integratsii ekonomiki regionov [Network structures and their role in the formation and development of spatial integration of regional economies]. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta* [Bulletin of Saratov State Socio-Economic University], 2012, no. 5 (44), pp. 17—19. (In Russ.).
6. Gulin S.A. Metodologicheskiy potentsial teorii setey [Methodological potential of network theory]. *Economics*, 2015, no. 8 (9), pp. 8—10. (In Russ.).
7. Gulin S.A. Setevye struktury kak ob'ekt ekonomicheskoy nauki [Network structure as an object of economic science]. *Nauka, tekhnika i obrazovaniye* [Science, technology and education], 2015, no. 12 (18), pp. 139—143. (In Russ.).
8. Dyatlov S.A., Mar'yanenko V.P. Sistemno-setevoy podkhod k analizu natsional'noy innovatsionnoy sistemy [A system-network approach to the analysis of the national innovation system]. *Ekonomika obrazovaniya* [Economics of Education], 2012, no. 2, pp. 180—186. (In Russ.).
9. Ignat'yeva E.D., Mariev O.S. Metodologicheskiy podkhod k analizu potentsiala samorazvitiya regionov — sub'ektov Rossiyskoy Federatsii [Methodological approach to the analysis of the self-development

of regions — subjects of the Russian Federation]. *Vestnik UrFU. Seriya: Ekonomika i upravleniye* [Bulletin of Ural Federal University. Series: Economics and Management], 2010, no. 4, pp.126—136. (In Russ.).

10. Kapra F. *Pautina zhizni. Novoye nauchnoye ponimaniye zhivykh sistem* [The Web of Life. New Scientific Understanding of Living Systems]. Kiev, Moscow, Sofia Publ., 2003. 336 p. (In Russ.).

11. Katkova M.A., Kolyadin N.P. Samodostatochnost' regiona kak ego sistemnaya kharakteristika [The self-sufficiency of the region as its system characteristics]. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta* [Bulletin of Samara State University of Economics], 2012, no. 2(88), pp. 45—49. (In Russ.).

12. Kurochkin A.V. Reformirovaniye regional'nogo upravleniya v usloviyakh stanovleniya setevogo obshchestva: skandinavskaya model' [The Reform of regional governance in emerging network societies: the Scandinavian model]. *Istoricheskiye, filosofskiyе, politicheskoye i yuridicheskoye nauki, kul'turologiya i iskusstvovedeniye. Voprosy teorii i praktiki* [Historical, philosophical, political and juridical sciences, cultural studies and art history. Questions of theory and practice], 2012, no. 5-1, pp. 103—106. (In Russ.).

13. Morozov I.V. Printsipy formirovaniya setevykh struktur na regional'nom urovne [The Principles of formation of network structures at the regional level]. *Regionologiya* [Regionology], 2012, no. 4 (81), pp. 20—24. (In Russ.).

14. Plotnikova T.N., Shibaeva T.A. Klasterno-setevaya model' regional'nogo razvitiya [Cluster-network model of regional development]. *Fundamental'nye issledovaniya* [Basic Research], 2016, no. 2-1, pp. 193—196. (In Russ.).

15. Rozhkov V.A. “Regional'naya revolyutsiya” ili prostranstvennaya organizatsiya ekonomiki. Territorial'naya organizatsiya regional'noy ekonomiki: integrirovannaya, setevaya i klasternaya modeli [“Regional revolution” or spatial organization of the economy. The territorial organization of regional economy: integrated, network and cluster models]. *Rossiyskoye predprinimatel'stvo* [Russian Entrepreneurship], 2009, no. 5-2, pp. 157—162. (In Russ.).

16. *Rossiyskiy federalizm. Ekonomiko-pravovyye problemy* [Russian federalism. Legal and economic problems]. St. Petersburg, Aleteya Publ., 2008. (In Russ.).

17. Tatarkin A.I., Doroshenko S.V. Region kak samorazvivayushchayasya sotsial'no-ekonomicheskaya sistema: perekhod cherez krizis [Self-development of regions in the context of Federal relations]. *Ekonomika regiona* [The economy of region], 2011, no. 1, pp.15—23. (In Russ.).

18. Tatarkin A.I., Tatarkin D.A. Samorazvitiye regionov v kontekste federativnykh otnosheniy [Self-development of regions in the context of Federal relations]. *Prostranstvennaya ekonomika* [Spatial Economics], 2008, no. 4, pp. 60—70. (In Russ.).

19. Titov L.Yu. *Ekonomicheskoye innovatsionnyye struktury i instituty setevogo tipa: teorita i metodologiya* [Innovative Economic structures and institutions network type: theory and methodology. Thesis]. Orel, 2010. 380 p. (In Russ.).

20. Trofimova O.M. *Formirovaniye i razvitiye klasterov v ekonomike staropromyshlennogo regiona* [The Formation and development of clusters in the economy of old industrial region. Thesis]. Yekaterinburg, 2012. 267 p. (In Russ.).

21. Tyutyushev A.P., Gasanov M.A., Vasechko D.Yu. Klasteryy kak innovatsionnyye ekonomicheskoye struktury [Clusters as innovative economic structures]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta* [Bulletin of Tomsk State Pedagogical University], 2011, no. 12 (114), pp. 121—127. (In Russ.).

22. Tatarkin A.I., Davankov A.Yu., Pryakhin G.N., Sedov V.V., Shumakov A.Yu. (eds.). *Upravleniye sbalansirovannym razvitiyem territorial'nykh sistem: voprosy teorii i praktiki* [Management of balanced development of territorial systems: theory and practice issues]. Chelyabinsk, 2016. 295 p. (In Russ.).

23. Sherstyankina T.V. Innovatsionno-poznavatel'nye tendentsii v opredelenii samodostatochnosti rossiyskikh regionov [Innovative educational trends in the definition of self-sufficiency of the Russian regions]. *Vestnik Buryatskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Filosofiya, sotsiologiya, politologiya, kul'turologiya* [Bulletin of the Buryat State University. Series: Philosophy, Sociology, Political Science, Cultural Studies], 2009, iss. 14, pp. 96—100. (In Russ.).

24. Shchemelinin S.A., Kruglikova O.V. *Regional'naya sotsial'no-ekonomicheskaya sistema: ponyatiye, klassifikatsiya, struktura i osnovnyye elementy* [Regional socio-economic system: concept, classification, structure and basic elements]. Available at: http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/42513.doc.htm. (In Russ.).

УДК 330.342.2
ББК У013.5

ПРОБЛЕМЫ ДЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ И РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Д. И. Батманов, Ю. Ш. Капкаев

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Распад Советского Союза и смена общественного экономического строя, процесс приватизации и разгосударствления привели к деградации производительных сил России. Следствием этого стали разрыв в структуре производственных связей и утрата ряда отраслей промышленного производства, существовавших в экономической системе Советского Союза. В тот период определенного безвластия и перехода к капитализму были уничтожены многие предприятия, составляющие остов экономики СССР. Эти противоречивые тенденции не могли не сказаться на степени индустриализации экономики России как фактора общественного развития. Целью данной статьи является изучение проблемы деиндустриализации и реиндустриализации в российской экономике. Актуальность данной проблемы связана с тем, что в тот период получили развитие тренды деиндустриализации в экономической системе. Замедлилось развитие и совершенствование всех элементов производительных сил. В сфере организации происходило не усложнение производственных структур, а их распад.

Ключевые слова: *производительные силы, деиндустриализация, реиндустриализация, разгосударствление, приватизация, экспорт, импорт.*

В конце XX в. экономика ведущих капиталистических стран уже осваивала инновационные методы управления, а в России шли рейдерские захваты и присвоение основных производственных фондов отдельными группами, не имеющими представления о методах управления производством с учетом мировых тенденций развития. Прекратилось повсеместное внедрение в процесс производства современной машинной техники, что не могло не сказаться на развитии новых технологий в промышленности.

В сфере трудовых ресурсов наблюдались утрата квалификации персонала и снижение производительности труда, что было связано с массовыми увольнениями на фоне кризиса предприятий в тот период. Вместо развития производительности и роста доли продукции наукоемких отраслей ставка делалась на повышение добычи газа и нефти, что консервировало отсталость промышленного производства в основных отраслях.

Складывались определенные тенденции в развитии производительных сил. Индустриализация экономики в 1990-х гг. замедляется. Индустриальный способ производства для удовлетворения материальных потребностей не создает условий для обновления материального производства и его технологической базы, а следовательно, консервирует отсталость общественного устройства. Ослабевающий промышленный потенциал российской экономики не мог обеспечить удовлетворения расширяющегося круга потребностей населения, тем

более на фоне серьезной конкуренции со стороны импорта. Это приводило к растущей импортозависимости страны. Происходило замедление не только индустриализации производственного процесса, но также внедрения нового технологического оборудования, развития человеческого капитала.

Наблюдается застой в качественном развитии технологической основы материального производства и системы производственных отношений.

Складывается драматическая ситуация в экономике России вместо перехода к качественно новому этапу индустриального способа производства, в производительных силах возникает феномен деиндустриализации. Как показывает опыт развития промышленных стран, деиндустриализация зависит от исторических и национальных особенностей. Этим обусловлена необходимость анализа современного состояния производительных сил в России. Особую важность в данном исследовании имеют работы экономистов В. И. Бархатова [1], Е. В. Вагановой, Г. Н. Волкова [6], С. С. Губанова [7], В. Л. Иноземцева [9], О. А. Романовой и А. И. Татаркина [16], В. П. Шуйского [17].

В первую очередь рассмотрим общие особенности деиндустриализации, присущие промышленно развитым странам. Феномен деиндустриализации не нов и достаточно известен. Это устойчивое падение доли промышленного производства в национальном доходе страны, сопровождаемое уменьшением числа занятых работников

в соответствующих отраслях [2], то есть явление, обратное индустриализации. В экономической литературе существуют разные точки зрения на определение данного понятия. Каирнкросс и Леввер определяют деиндустриализацию по следующим признакам [18]:

- 1) последовательное снижение объемов промышленного производства и занятости в производственном секторе;
- 2) движение от промышленного производства к производству услуг, сокращение занятости в сфере промышленности и рост занятости в отрасли услуг;
- 3) сокращение объемов промышленного производства в структуре экспорта страны;
- 4) длительное сокращение дефицита торгового баланса и, как следствие, невозможность расплачиваться за импорт, что ведет к новому витку падения промышленного производства.

О. С. Сухарев определяет этот феномен как «обратный процесс, когда производство не просто сокращается, а когда оно становится более примитивным, теряет свой технологический уровень, разрушается производственная инфраструктура, сокращаются фонды, снижаются уровень механизации и автоматизации, общий технологический уровень, сложность производственных операций, сокращается интеллектуальная основа производства» [13]. Происходит не просто сокращение производства и занятости, что было свойственно капитализму в периоды кризисов (но без деиндустриализации), а сокращение самой основы развития индустрии вместе с производством и контролируемые им рынками [12]. При деиндустриализации наблюдается сокращение технологического уровня, снижение квалификации персонала, утрата им умений и навыков.

Деиндустриализация охватывает весь реальный сектор экономики, все виды производства, происходит падение объема промышленного производства, банкротство предприятий.

Уровень развития экономики страны характеризуется в том числе величиной и структурой экспорта и импорта. Чем эффективнее экономика, тем больше ее доля в мировом экспорте, а в структуре экспорта преобладает высокотехнологичная продукция и невысокая доля сырьевых отраслей. Динамика изменения объемов экспорта и импорта России приведена в табл. 1 и 2.

Проанализируем тенденции. За все годы в стране наблюдался профицит торгового баланса, который был особенно значителен в 2000 г., когда экспорт превысил импорт в 3 раза. За 1995—2000 гг. экспорт вырос на 34,3 %, а импорт снизился на 27,4 %. Период 2010—2016 гг. характеризуется резким падением импорта, тогда как экспорт вырос, опережение экспорта над импортом в 2010 г. составило уже 67,4 %. За все анализируемые годы внешняя торговля со странами дальнего зарубежья значительно превалировала, не опускаясь ниже 80 % по экспорту. По импорту она увеличилась по сравнению с 1995 г. на 22 процентных пункта, то есть российская внешняя торговля все больше отходит от стран СНГ, ориентируясь на развитые страны дальнего зарубежья. Рассмотрим изменение товарной структуры экспорта России (табл. 3).

Данные табл. 3 наглядно показывают тенденции, которые сложились в нашем экспорте за 18 лет. Стабильный рост наблюдается лишь по группе минеральных продуктов, которая выросла за это время на 29,0 процентных пункта. Постоянное уменьшение доли наблюдается по группе металлов, древесине и целлюлозно-бумажным изделиям — на 16,3 и 3,5 процентных пункта соответственно. По остальным группам заметно уменьшение за период 1995—2005 гг., которое продолжилось и до 2013 г. Действительно, если не вдаваться в подробности, то структура экспорта и ее изменение носили явно регрессивный, по большей части сырьевой характер. Именно этим обусловлена активная критика структуры нашей внешней торговли, страна объявляется сырьевым

Таблица 1

Динамика экспорта и импорта России за 1995—2000 гг. (млн долл. / %) [14]

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|---------|--------------|----------------|----------------|---------------|---------------|-----------------|
| Экспорт | 78 217 / 100 | 85 189 / 108,9 | 85 096 / 108,7 | 71 314 / 91,1 | 72 885 / 93,1 | 103 093 / 131,8 |
| Импорт | 46 709 / 100 | 46458 / 99,4 | 531 123 / 137 | 43 579 / 93,2 | 30 278 / 64,8 | 33 879 / 72,5 |

Таблица 2

Динамика экспорта и импорта России за 2005—2016 гг. (млн долл. / %) [11]

| | 2005 | 2010 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---------|-------------------|-----------------------|----------------------|---------------------|-----------------------|
| Экспорт | 140 251,495 / 100 | 429 747,40238 / 306,4 | 877 720,4065 / 625,8 | 579 772,202 / 413,4 | 398 801,84872 / 284,3 |
| Импорт | 517 255,551 / 100 | 588 851,34437 / 113,8 | 483 402,4308 / 93,4 | 291 886,698 / 56,4 | 234 386,42477 / 45,3 |

Таблица 3

Изменение товарной структуры экспорта России за 1995—2013 гг. (%) [15]

| Товарная группа | 1995 | 2000 | 2005 | 2010 | 2013 |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|
| Минеральные продукты | 42,5 | 53,8 | 64,8 | 68,5 | 71,5 |
| Металлы, драгоценные камни и изделия из них | 26,7 | 21,7 | 16,8 | 12,7 | 10,4 |
| Продукция химической промышленности, каучук | 10,0 | 7,2 | 6,0 | 6,2 | 5,8 |
| Машины и оборудование, транспортные средства | 10,2 | 8,8 | 5,6 | 5,4 | 5,5 |
| Древесина, целлюлозно-бумажные изделия | 5,6 | 4,3 | 3,4 | 2,4 | 2,1 |
| Прочие товары: продовольственные, текстильные, кожевенные и др. | 5,0 | 4,2 | 3,4 | 4,8 | 4,7 |
| Итого | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

придатком, «сидящим на нефтяной и газовой игле».

Сырьевой характер нашего экспорта объясняется не только тем, что мы вывозим много нефти и газа. Главная причина состоит в том, что, к сожалению, наша перерабатывающая промышленность в массовом масштабе не может на равных конкурировать по качеству с европейскими и американскими аналогами. Особенно это касается группы «Машины и оборудование, транспортные средства», экспорт которых идет в основном в страны СНГ. После разрушительных кризисов 1991—1995, 1998 и 2008—2009 гг. наше машиностроение до сих пор не может достигнуть конкурентного качества, так как нуждается в огромных инвестиционных вложениях. Такая ситуация может продолжаться достаточно долго, и с этим необходимо считаться при прогнозировании перестройки структуры экспорта на среднесрочный период.

На основе проведенного анализа сделаем выводы. Деиндустриализация в России породила ряд отрицательных тенденций:

- снижались и снижаются темпы экономического роста;
- возник дефицит торгового баланса.

При деиндустриализации наблюдаются такие эффекты, как упрощение труда и используемых технологий, снижается наукоемкость производственного потенциала, глубина переработки исходного сырья. Экономическим результатом деиндустриализации является разрушение промышленного производства, консервация его отсталой структуры, маргинализация рабочей силы и утрата навыков и способностей к производительному труду.

Деиндустриализация в России имеет ряд специфических особенностей.

Индустриализация в России в XX столетии прошла сложный и противоречивый путь: в основе смены способов производства лежали тенденции к изменению технологий материального производства, на каждом этапе генерировались новые технологии производства. В 1990-х гг. ин-

дустриализация экономики Советского Союза прерывается деиндустриализацией.

В 1930-х гг. существовало два варианта индустриализации: ускоренное развитие легкой промышленности и форсированное развитие тяжелой промышленности. Правильный выбор — второй вариант. В этот период сформировался 3-й технологический уклад. Развитие промышленного производства прервала Великая Отечественная война. Возник очередной этап деиндустриализации. Далее необходимо было восстановить промышленное производство и довести его до предвоенного уровня. В этот период происходит восстановление 3-го уклада, в то время как в капиталистических странах сформировался 4-й уклад. Эта тенденция предопределила траекторию развития индустриального способа развития России — отставание на один технологический уклад. В 1980-х гг. отставание увеличилось [8]. Плановая экономическая система оказалась неспособной решить задачу ускоренного перехода к новому технологическому укладу.

Рыночная реформа 1990-х гг. и позиция государства, взявшего курс на постиндустриальное общество, при котором сокращается удельный вес промышленного производства и растет доля сферы услуг, не могла не сказаться на уровне индустриализации и развития национального хозяйства в России. Наряду с тенденциями деиндустриализации, как отмечено выше, в России возникли специфические факторы. Так, на промышленное производство оказала влияние прежде всего шокотерапия и базирующаяся на ней промышленная политика. Отцы шокотерапии не учли особенность индустриализации в России, ее инерционность, временной фактор воздействия. Для промышленных предприятий не было создано условий и не было отведено достаточно времени на адаптацию, то есть на переход к новой, рыночной модели экономики, а разрыв хозяйственных связей между предприятиями привел к их обособлению и сказался на их эффективности.

Крупной ошибкой, приведшей к деиндустриализации, были взгляды стоящих у власти либераль-

ных кругов России. В этот период меняется роль государства в управлении экономикой. Государство уходит из экономики, меняются приоритеты развития: если при социализме первенство отводилось промышленности, то в период реформ оно переходит к сфере услуг. Приоритет в развитии проявляется в создании торгового капитала и торговой прибыли. Формируется особая группа людей с особыми экономическими интересами. Возникает экономическая система с преобладанием экономических интересов торговцев. Продуктивность промышленности стала менее значимой для экономических субъектов в сравнении с оценкой важности сферы услуг и торговли. С возникновением и развитием торгового капитала формировались особые взгляды на экономический интерес, основанный на сфере обращения. Промышленность уходила в тень, предпочтение отдавалось торговому капиталу, где прибыль возникала в минимальные сроки. Формирующаяся национальная элита не учла, что новый способ производства должен носить индустриальный характер, а основу должны составить 4-й и 5-й технологические уклады — промышленная революция и формирование наукоемкого промышленного производства.

Особенность российской деиндустриализации заключается в том, что она носила не столько объективный, сколько субъективный характер, поскольку новая элита создала рукотворную деиндустриализацию в силу своего понимания места и роли России в промышленном производстве и в целом ее развития. Действие элит заложило состояние перманентного кризиса, в основе которого лежит развивающийся процесс деиндустриализации, сопровождающийся не улучшением среды и жизнедеятельности, не совершенствованием качественных характеристик человеческого капитала, а обострением противоречий технологического способа производства, что не отвечает ни модели экономического роста, ни эффективности использования ресурсов национальной экономики.

Деиндустриализация на основе либеральной монетарной модели привела к развалу производства и усугубляет этот процесс, снижает устойчивость национальной экономики, ведет к зависимости страны от иностранного капитала и технологий в целом. Экономическим результатом правления элит в 1990-х гг. является утрата ряда секторов промышленности, а игнорирование современных технологий порождает условия отставания от развитых промышленных стран. Основная проблема деиндустриализации связана с тем, что в ходе рыночной трансформации не удалось создать высокотехнологичные отрасли, способные производить новые промышленные товары.

Особо следует отметить сокращение затрат на НИОКР. В процессе деиндустриализации государство ликвидировало 80 % научно-исследовательских институтов и опытно-конструкторских организаций. Ошибка заключалась не в том, что правящие элиты, стремясь создать конкурентную среду, необходимую для рыночной экономики, раздробили высококлассные конструкторские предприятия на мелкие хозяйственные структуры. Вместо развития и повышения конкуренции в новых структурах произошло банкротство предприятий НИОКР, которые играли особую технологическую роль в крупной промышленности. Отрыв разработки и внедрения новых технологий от производства привел к перепрофилированию или банкротству организаций НИОКР, а технологический уровень материнской компании резко снизился. Таким образом, крупные компании оказались лишены своих подразделений, занимавшихся технологическими разработками. Возник вакуум технологий. Потенциал научного котла, в котором зарождались, развивались, внедрялись новые технологии, был сведен к минимуму. Крупные предприятия попали в зависимость от иностранных компаний, которые могли предоставлять новые технологии. Этот процесс особенно обострился в условиях санкций.

Процесс деиндустриализации был основан на переосмыслении роли государственного сектора в экономике России с использованием либеральной концепции. Преобладало мнение, что государственные предприятия не могут быть достаточно эффективными. Это, на наш взгляд, не совсем правильно. Развитие технологического способа производства с учетом особенностей национальных интересов России и менталитета ее населения требует участия государства в собственности. Только государство, имея колоссальные ресурсы и варьируя уровнем прибыльности, способно создать крупные государственные концерны, особенно в высокотехнологичном секторе, от которого зависит обновление промышленности в целом. Только сильный государственный сектор способен переломить ситуацию и перейти от деиндустриализации к реиндустриализации.

Раскрыв некоторые особенности деиндустриализации, необходимо рассмотреть развитие технологического способа производства с позиции реиндустриализации.

При исследовании проблем возрождения российской экономики, реиндустриализации, необходимо определиться с их методологическим решением. Господствующая в обществе экономическая теория (экономикс), предметом которой является преимущественно сфера обмена, не

позволяет раскрыть направления дальнейшего развития. На наш взгляд, российская экономика в состоянии деиндустриализации нуждается в возрождении материального производства, дополненного обменом, распределением и потреблением материальных благ, причем первичным является производство. Именно политэкономический подход позволяет сосредоточить внимание на производстве, исследовать экономические законы его развития, механизировать материальное производство. Игнорирование сферы материального производства представляет собой рыночный фундаментализм, именно он привел национальное хозяйство России в деформированное состояние. Это первый аспект проблемы. Второй аспект: общественное развитие есть единство диалектической взаимосвязи технологического способа производства и производственных отношений.

Переход к новым экономическим условиям на рубеже 1990-х гг. взаимосвязан с развитием новых технологических укладов и оказывает существенное влияние на весь спектр отношений человека к технологиям и друг к другу. Формирование нового уклада связано с изменением роли человеческого капитала, предполагает структурные сдвиги в экономике, ведет к росту удельного веса сферы

услуг, внедрению информационных технологий, меняет воспроизводство и роль знаний в системе развития экономики, но особо важно подчеркнуть, что новый экономический уклад должен быть связан с развитием и внедрением технологического материального производства, что не может не сказаться на структуре занятости.

Определяя место человека в структуре экономических отношений и институтов, мы можем выявить специфику развития российской экономики. Необходимо признать, что основой развития нового уклада и реиндустриализации должны выступать производственные отношения в сфере материального производства, опирающиеся на современные тренды развития. Материальное производство будет зависеть от того, как система экономических отношений и институтов будет развиваться в ближайшей перспективе. Практика формирования нового способа производства в России, особенности реиндустриализации и деиндустриализации выявили, что высокотехнологичное материальное производство не может развиваться в границах частной собственности и контрактов, необходимо создавать механизмы государственно-частного партнерства, государственной поддержки и т. д.

Список литературы

1. Бархатов, В. И. Инновационно-креативная экономика как альтернативный путь деиндустриализации экономики России / В. И. Бархатов, О. В. Дьяченко // Журн. экон. теории. — 2013. — № 3. — С. 65—79.
2. Бархатов, В. И. Тренды развития производительных сил в России / В. И. Бархатов, Д. И. Батманов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2016. — № 11 (393). — С. 51—57.
3. Нурмухаметов И. А. Развитие и стагнация современных моделей производственных отношений / И. А. Нурмухаметов, Д. И. Батманов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2014. — № 21 (350). — С. 26—37.
4. Бодрунов, С. Д. Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка : монография / С. Д. Бодрунов. — М. : Культур. революция, 2016. — 352 с.
5. Выявление системы показателей состояния и динамики экономики в рамках доминирующего технологического уклада / Е. В. Ваганова, В. И. Сыряжкин, М. В. Сыряжкин, Т. В. Якубовская // Проблемы учета и финансов. — 2011. — № 4. — С. 67—72.
6. Волков, Г. Н. Истоки и горизонты прогресса. Социологические проблемы развития науки и техники / Г. Н. Волков. — М. : Политиздат, 1976. — 335 с.
7. Губанов, С. С. Державный прорыв. Неиндустриализация России и вертикальная интеграция / С. С. Губанов. — М. : Книж. мир, 2012. — 224 с.
8. Глазьев, С. Ю. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования / С. Ю. Глазьев, Д. С. Львов, Г. Г. Фетисов. — М. : Наука, 1992. — 207 с.
9. Иноземцев, В. Л. Пределы «догоняющего развития» / В. Л. Иноземцев. — М. : Экономика, 2000. — 296 с.
10. Научные труды Вольного экономического общества России. — 2014. — Т. 180, № 1. — 286 с.
11. Информационно-аналитическая система FIRA PRO [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.fira.ru>.
12. Сухарев, О. С. Экономическая политика реиндустриализации России: возможности и ограничения / О. С. Сухарев. // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. — 2013. — № 24. — С. 2—24.

13. Сухарев, О. С. Реиндустриализация России: возможности и ограничения / О. С. Сухарев // Экономист. — 2013. — № 3. — С. 6—12.
14. Россия в цифрах. 2003 : крат. стат. сб. / пред. редкол. В. Л. Соколин. — М., 2003. — 398 с.
15. Россия в цифрах. 2015 : крат. стат. сб. / пред. редкол. А. Е. Суринов. — М., 2015. — 543 с.
16. Татаркин, А. И. Промышленная политика: генезис, региональные особенности и законодательное обеспечение / А. И. Татаркин, О. А. Романова // Регион. экономика. — 2014. — № 2. — С. 9—22.
17. Шуйский, В. П. Реиндустриализация России. Возможности импорта технологий / В. П. Шуйский // Мировая экономика. — 2014. — № 3. — С. 15—22.
18. Cairncross, A. What is deindustrialization? / A. Cairncross // Deindustrialisation / ed. F. Blackaby. — London : Pergamon, 1982. — P. 5—17.

Сведения об авторах

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

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

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2017. No. 2 (398). Economic Sciences. Iss. 56. Pp. 58—64.

PROBLEMS OF DEINDUSTRIALIZATION AND REINDUSTRIALIZATION IN THE RUSSIAN ECONOMY

D.I. Batmanov

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

Yu.Sh. Kapkaev

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

The collapse of the Soviet Union and the change in the social economic system, the process of privatization and denationalization, led to the degradation of Russia's productive forces. A consequence of this was the gap in the structure of production relations and the loss of a number of industries that existed in the economic system of the Soviet Union. During that period of certain anarchy and the transition to capitalism, many enterprises that made up the core of the economy of the USSR were destroyed. These contradictory trends could not but affect the degree of industrialization of the Russian economy as a factor of social development. The purpose of this article is to study the problem of de-industrialization and re-industrialization in the Russian economy. The urgency of this problem is connected with the fact that during that period the trends of deindustrialization in the economic system were developed. The development and perfection of all elements of the productive forces slowed down. In the sphere of organization, there was not a complication of production structures, but their disintegration.

Keywords: *productive forces, de-industrialization, re-industrialization, denationalization, privatization, export, import.*

References

1. Barkhatov V.I., D'yachenko O.V. Innovatsionno-kreativnaya ekonomika kak al'ternativnyy put' deindustrializatsii ekonomiki Rossii [Innovative and creative economy as an alternative way of de-industrialization of the Russian economy]. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii* [Journal of Economic Theory], 2013, no. 3, pp. 18—26. (In Russ.).
2. Barkhatov V.I., Batmanov D.I. Trendy razvitiya proizvoditel'nykh sil v Rossii [Trends of development of the productive forces in Russia]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2016, no. 11 (393), pp. 51—57. (In Russ.).
3. Nurmukhametov I.A., Batmanov D.I. Razvitiye i stagnatsiya sovremennykh modeley proizvodstvennykh otnosheniy [Development and stagnation of modern models of industrial relations]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 21 (350), pp. 26—37. (In Russ.).

4. Bodrunov S.D. *Gryadushcheye. Novoye industrial'noye obshchestvo: perezagruzka* [Coming. New Industrial State: Reboot]. Moscow, Kul'turnaya revolyutsiya Publ., 2016. 352 p. (In Russ.).
5. Vaganova E.V., Syryamkin V.I., Syryamkin M.V., Yakubovskaya T.V. Vyyavleniye sistemy pokazateley sostoyaniya i dinamiki ekonomiki v ramkakh dominiruyushchego tekhnologicheskogo uklada [Identification of indicator system and the dynamics of the economy as a part of the dominant technological mode]. *Problemy uchyota i finansov* [Problems of accounting and finance], 2011, no. 4, pp. 67—72. (In Russ.).
6. Volkov G.N. *Istoki i gorizonty progressa. Sotsiologicheskiye problemy razvitiya nauki i tekhniki* [The origins and horizons of progress. Sociological problems of the development of science and technology]. Moscow, Politizdat Publ., 1976. 335 p. (In Russ.).
7. Gubanov S.S. *Derzhavnyy proryv. Neoindustrializatsiya Rossii i vertikal'naya integratsiya* [Sovereign breakthrough. Neo-industrialization of Russia and vertical integration]. Moscow, Knizhnyy mir Publ., 2012. 224 p. (In Russ.).
8. Glaz'yev S.Yu., L'vov D.S., Fetisov G.G. *Evolutsiya tekhniko-ekonomicheskikh sistem: vozmozhnosti i granitsy tsentralizovannogo regulirovaniya* [Evolution of technical and economic systems: the possibilities and limits of centralized regulation]. Moscow, Nauka Publ., 1992. 207 p. (In Russ.).
9. Inozemtsev V.L. *Predely "dogonyayushchego razvitiya"* [The limits of "catching-up"]. Moscow, Ekonomika Publ., 2000. 296 p. (In Russ.).
10. *Nauchnye trudy Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii* [Proceedings of the Free Economic Society of Russia], vol. 180, no. 1. Moscow, Geodeziya Publ., 2014. 286 p. (In Russ.).
11. *Informatsionno-analiticheskaya sistema FIRA PRO* [Information and Analytic System FIRA PRO]. Available at: <http://www.fira.ru>. (In Russ.).
12. Sukharev O.S. Ekonomicheskaya politika reindustrializatsii Rossii: vozmozhnosti i ogranicheniya [The economic policy of reindustrialization of Russia: possibilities and limitations]. *Natsional'nye interesy: priority i bezopasnost'* [National interests: priorities and safety], 2013, no. 24, pp. 2—24. (In Russ.).
13. Sukharev O.S. Reindustrializatsiya Rossii: vozmozhnosti i ogranicheniya [Re-industrialization of Russia: opportunities and constraints]. *Ekonomist* [The Economist], 2013, no. 3, pp. 6—12. (In Russ.).
14. Sokolin V.L. (ed.). *Rossiya v tsifrakh. 2003: kratkiy statisticheskiy sbornik*. [Russia in figures. 2003]. Moscow, 2003. 398 p. (In Russ.).
15. Surinov A.E. (ed.). *Rossiya v tsifrakh. 2015: kratkiy statisticheskiy sbornik*. [Russia in figures. 2015]. Moscow, 2015. 543 p. (In Russ.).
16. Tatarin A.I. Promyshlennaya politika: genesis, regional'nye osobennosti i zakondatel'noye obespecheniye [Industrial policy: genesis, regional features and legislative support]. *Regional'naya ekonomika* [Regional Economy], 2014, no. 2, pp. 9—22. (In Russ.).
17. Shuyskiy V.P. Reindustrializatsiya Rossii. Vozmozhnosti importa tekhnologii [Reindustrialization of Russia. Ability to technology import]. *Mirovaya ekonomika* [World Economy], 2014, no. 3, pp. 15—22. (In Russ.).
18. Cairncross A. What is deindustrialisation? F. Blackaby (ed.). *Deindustrialisation*. London, Pergamon, 1982. Pp. 5—17.

УДК 347.464
ББК У011.19

НАПРАВЛЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕНТНОГО МЕХАНИЗМА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

А. Ф. Сагитова

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

В настоящее время механизм рентных отношений в экономике России является несовершенным, поскольку не может разрешить противоречия между субъектами рентных отношений. Прежде всего это связано с недостаточным развитием теоретических подходов, направленных на корректировку регуляторов рентного механизма на основе принципа согласования экономических интересов. В статье рассмотрены противоречия между субъектами рентных отношений в экономике России на примере земельной ренты. Автор предлагает направления совершенствования механизма рентных отношений в экономике России. Исследование показало, что рассмотренные противоречия между субъектами рентных отношений чаще всего носят разрешимый характер, связанный с удовлетворением интересов всех социальных групп. Разрешение противоречий между субъектами рентных отношений предполагает формирование устойчивой институциональной среды и инжиниринг экономических регуляторов на рентной основе в рентообразующих отраслях экономики в соответствии с функциональной ролью рентного механизма.

Ключевые слова: *рента, рентные отношения.*

Основным элементом в системе экономических интересов субъектов рентных отношений в экономике России является соотношение частных и общественных интересов. Рассмотрев различные точки зрения по поводу интереса, а также на иерархию частных и общественных интересов, можно выделить существование двух методологических подходов. Первый подход отражает приоритет частного интереса и выражается в методологии индивидуализма. Второй подход рассматривает личность как производную общественного интереса. Несмотря на то что некоторые точки зрения расходятся, исследователи единодушно пришли к тому, что частный интерес и общественный интерес неразделимы, в противном случае возможна полная трансформация самой модели социально-экономических отношений.

Автор в своем исследовании выделяет проблемы, возникающие в процессе реализации механизма рентных отношений в экономике России, в связи с этим поставлена цель исследования — выявить направления совершенствования механизма рентных отношений в экономике России.

Исследуя рентные отношения в экономике России, можно сделать следующий вывод: в случае если экономические отношения опираются на неформальные институты в условиях неспецифицированных прав собственности, то есть преобладания общественных форм собственности на природные ресурсы, присвоение природной ренты осуществляется на основе не деперсонифицированного рыночного института ренты, а с исполь-

зованием квазирыночных способов, связанных с реализацией экономических интересов одних субъектов рентных отношений за счет других.

С помощью исследования рентных отношений в современной экономике России можно сделать вывод о существенных проблемах в урегулировании экономических интересов между субъектами рентных отношений. Эти трудности вытекают из недостаточного обоснования имеющихся теоретических подходов, направленных на корректировку регуляторов механизма рентных отношений в экономике России на основе принципа согласования экономических интересов [12].

Рассмотрим пути разрешения противоречий между субъектами рентных отношений в экономике России на основе корректировки экономических регуляторов рентного механизма.

1. *Противоречие между арендаторами рентного ресурса и собственниками этого ресурса* заключается в том, что в условиях институционализации часть рентного дохода получает не собственник, а пользователь рентного ресурса. Аналогичная ситуация складывается во многих рентообразующих отраслях, таких как сельскохозяйственная, лесная, минерально-сырьевой комплекс и т. д.

Если рассматривать сельское хозяйство, то разрешение противоречий между арендатором земли и арендодателем по поводу установления размеров арендной платы за землю связано, во-первых, с дальнейшей спецификацией прав собственности на рентные ресурсы как условием

нормального гражданского оборота земельных участков (в сельском хозяйстве прежде всего это минимизация транзакционных издержек, в том числе компенсация издержек судебно-межевого производства) [7].

Во-вторых, развитие рентных отношений в плане долгосрочного использования рентных ресурсов в сельскохозяйственных и других рентообразующих отраслях законодательно регулирует не только максимальные, но и минимальные сроки арендной сделки, включая аренду с правом наследования и выкупа рентного ресурса, в частности на неиспользуемых земельных угодьях. Большое внимание здесь уделяется также нормированию уровня арендной платы на основе государственных стандартов. Рассмотрев особенности арендных отношений в развитых странах, можно сделать вывод о том, что рынок аренды земель сельскохозяйственного назначения является объектом государственного регулирования, поэтому величина арендной платы и условия землепользования редко определяются рыночными отношениями, что отражено в таблице.

2. Разрешение *противоречия между арендатором земли и наемными рабочими по поводу установления размеров заработной платы* требует от государства реализации стратегии комплексного развития территорий (инфраструктура, альтернативная занятость) на основе программ импортозамещения и дальнейшего продвижения продукции на мировые рынки.

Кроме того, необходима финансовая и институциональная поддержка государством организационных форм предпринимательства в рентообразующих отраслях, прежде всего в сельском хозяйстве, объединяющих, во-первых, собственников (владельцев) рентных ресурсов и работников в одном лице и, во-вторых, малые хозяйственные формы и крупный бизнес (например, производственно-потребительская кооперация на частно-государственной логистической основе).

Отечественный опыт советского периода, а также практика регулирования цен за рубежом (страны Евросоюза, США, Китай) на современном этапе рассматривает ограничение торговых наценок на социально значимые продукты пита-

Основные характеристики аренды сельскохозяйственных угодий в развитых странах [2]

| Страна | Доля земель, вовлеченных в арендные отношения, % | Длительность и регулирование контрактов по аренде |
|----------------|--|--|
| Великобритания | 38,4 | Срок зависит от контракта. Имеются и долгосрочные, и краткосрочные арендные договоры. Уровень оплаты определяется арбитражем |
| Нидерланды | 31,5 | Срок аренды — минимум 6 лет для земли без построек, 12 лет для всей фирмы. Максимальный уровень арендной платы устанавливается законодательством |
| Бельгия | 66,2 | Срок аренды — минимум 9 лет. Максимальный размер арендной платы устанавливается законодательством |
| Франция | 56,2 | Срок аренды — минимум 9 лет. Размер арендной платы устанавливается законодательством |
| Португалия | 24,6 | Срок аренды — минимум 10 лет для тех, кто применяет наемный труд. Без наемного труда — 7 лет. Уровень арендной платы устанавливается на основе государственных стандартов |
| Норвегия | 21,0 | При заключении арендных договоров сроком более 10 лет требуется разрешение властей. Арендная плата определяется рынком |
| Германия | 42,0 | Срок аренды зависит от контракта. Суд по сельскохозяйственным спорам может продлить срок договора максимум до 12 лет, если это касается отдельных участков земли, и 18 лет, если это хозяйство в целом |
| Италия | 18,4 | Минимальный срок аренды — 15 лет для низинных земель и 6 лет для горных. Арендная плата рассчитывается исходя из стандартов, установленных властями |
| США | 66,1 | Срок зависит от контракта. Как правило, преобладают долговременные контракты, ставки арендной платы определяются рынком |
| Япония | 13,1 | Максимальный срок аренды — 20 лет. Арендная плата устанавливается исходя из стандартов, установленных властями |
| Дания | 13,1 | Максимальный срок аренды — 30 лет, если речь идет о хозяйстве в целом. Арендная плата определяется рынком |

ния как эффективный инструмент регулирования ценообразования, а следовательно, и распределения рентных доходов на основе специального законодательства.

Да и в СССР максимальная торговая наценка составляла 12 %, а на социально значимые продукты — 8 %. По некоторым оценкам, в современной России розничные цены на продукты питания завышены на 40—50 %, а на отдельные группы — на 100 % и более. Однако отсутствие императивных начал на уровне федеральных законов в отношении ценовых пропорций и надбавок не позволяет отрегулировать распределение дифференцированной ренты в пользу собственников и пользователей ресурсов.

3. *Противоречие между арендатором земли и банками по поводу процентной ставки по кредитному договору.* Разрешение противоречия между экономическими интересами арендаторов и коммерческими банками связано, во-первых, с переходом от модели субсидирования заемщика (государство возмещает часть затрат по уплате процентов) к модели льготного кредитования в буквальном смысле, когда субсидия включена в процентную ставку, во-вторых, с усилением императивной правовой регламентации (что не разрешено, то запрещено) кредитных отношений и сведением воедино имущественных интересов субъектов отношений (государство, заемщики, банки) в типовом договоре.

4. *Противоречие в экономических интересах пользователей рентных ресурсов и государства по поводу налогообложения* имеет ярко выраженную диалектическую форму. С одной стороны, в Российской Федерации природная рента является главным источником бюджетных доходов. Совершенствование государственной политики в области земельной ренты необходимо начать с местного уровня, поскольку земельный налог, который выступает в качестве практикуемой формы изъятия земельной ренты, является местным налогом. В связи с тем, что величина земельного налога определяется путем перемножения кадастровой стоимости и ставки земельного налога в соответствии с видами разрешенного использования земли, необходимо проводить ежегодную кадастровую оценку земель. Так, например, в Челябинской области кадастровая оценка земель проводилась последний раз в 2011 г. Таким образом, если кадастровая оценка земель проводится не ежегодно, то бюджет недополучает прирост от ее переоценки каждый год. Прирост поступлений в бюджет осуществляется лишь на момент переоценки земель, что сокращает дополнительные возможности по ежегодному улучшению в области землепользова-

ния [9]. С другой стороны, фискальная политика выступает одним из ключевых инструментов стимулирования хозяйственной деятельности. Поэтому разрешение данного противоречия связано с изменением вектора государственной поддержки, который должен быть направлен на развитие технологической базы в рентаобразующих отраслях и связывать объем государственной поддержки с инновационной активностью и соблюдением технологических правил. Иными словами, поддержка должна быть ориентирована на производительность, а не на физические объемы.

5. В разрешении *межпоколенного противоречия* в комплексном виде воплотились все вышеотмеченные проблемы рентных отношений. Очевидно, что принципы эффективного природопользования должны учитывать экономические интересы различных субъектов рентных отношений, в том числе в долгосрочной перспективе, и базироваться на методологической основе природной ренты как базового экономического регулятора отношений.

На примере лесного сектора рентаобразующей сферы российской экономики можно выделить следующие принципы лесопользования, которые направлены на согласование интересов не только действующих субъектов рентных отношений, но и будущих поколений:

- объем рубки должен обеспечивать занятость постоянного местного населения и работу местной рентабельной деревообрабатывающей промышленности;
- рентная оценка стоимости эксплуатационных запасов леса не должна снижаться;
- экологическая ценность лесных ресурсов не должна снижаться до неравновесного уровня, за которым следует деградация экосистемы;
- способы лесопользования должны обеспечивать максимальную доходность выделов;
- доход от лесопользования не должен убывать;
- рентные платежи в бюджеты муниципалитетов должны увеличиваться [5].

В настоящее время решения о предоставлении в хозяйственное пользование лесных ресурсов принимаются на региональном уровне, при этом в подавляющем большинстве срок аренды ограничивается 3—5 годами (при максимальном сроке аренды, установленном законом, 49 лет). Очевидно, что реализация указанных принципов связана с развитием экономических стимулов к расширению сроков предоставления аренды лесов [15].

Из примера сельского хозяйства следует, что сохранение ресурсного потенциала аграрной экономики напрямую связано с развитием рентных

отношений. В число важнейших задач, влияющих на развитие рентных отношений, входят:

- обеспечение сохранения и восстановления плодородия почв;
- развитие мелиорации сельскохозяйственных земель;
- повышение эффективности использования земельных ресурсов сельского хозяйства;
- развитие системы информационного обеспечения субъектов рентных отношений.

Следовательно, требуется такая настройка экономических регуляторов рентного механизма, которая позволит решить указанные задачи и, следовательно, повысит эффективность рентного механизма с точки зрения в формировании и распределения земельной ренты в долгосрочной перспективе [2].

В настоящее время нерациональное с экологической точки зрения землепользование обусловлено комплексом институциональных и инфраструктурных факторов, обуславливающих формирование в среде землепользователей психологии «временщика». Среди них следует выделить такие факторы, как:

- неразвитость информационной инфраструктуры земельного рынка, отсутствие достоверности и полноты информации о субъектах земельных отношений;
- административные барьеры землевладения и землепользования;
- неполнота прав собственности на земельные ресурсы;
- неэффективное использование общей долевой собственности на землю в силу отсутствия эффективных организационных форм кооперации дольщиков [14].

Безусловно, разрешение межпоколенного противоречия связано с развитием собственно рыночных институтов в рентообразующих отраслях экономики как условия преодоления методологических и институциональных ограничений функционирования рентного механизма.

В частности, развитию института земельного рынка призван способствовать комплекс мер, в том числе:

- 1) формирование информационной базы о земельной собственности и субъектах отношений и обеспечение доступа к информации о правах и обременениях, связанных с земельной собственностью;
- 2) организация мероприятий по межеванию с привлечением квалифицированных кадастровых инженеров;
- 3) снижение вероятности технических ошибок в процессе межевания на основе применения

современных технических решений (спутники GPS и др.);

- 4) обеспечение правовой защиты интересов арендаторов и собственников земельных ресурсов, правовое противодействие практике земельного рейдерства;
- 5) совершенствование договорных отношений, снижающее риск оппортунистического поведения сторон;
- 6) сокращение транзакционных издержек, связанных с защитой прав собственности в судебном порядке;
- 7) совершенствование кадастровой оценки земель, корректировка кадастровой стоимости на основе рентного подхода [8].

В России ставка земельного налога сравнительно низкая. Это обусловлено наличием огромного потенциала России по площади. Если рассматривать возможность увеличения поступлений в бюджет от земельного налога за счет роста ставки земельного налога, которая дифференцировалась от 0,3 до 1,5 %, то прирост поступлений в бюджет от повышения ставки земельного налога необходимо использовать для повышения качества земель [13].

Очевидно, что помимо развития рыночных институтов требуется совершенствование регуляторов экологически рационального природопользования на основе рентного способа оценки экономического ущерба от нерационального хозяйствования.

В отношении интересов будущих поколений появляется необходимость обоснования воспроизводства рентных ресурсов. Разрешение противоречия между поколениями основано на совокупности мер, направленных на развитие институтов рентных отношений и информационной инфраструктуры воспроизводства возобновляемых рентных ресурсов, в том числе: 1) комплексный мониторинг плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов, лесных и водных ресурсов и т. д., с корректировкой кадастровой стоимости под влиянием рентообразующих факторов; 2) регламентация хозяйственной деятельности и разработка нормативов и платежей за нерациональное с точки зрения экологических интересов общества природопользование. Для решения данной проблемы потребуется разработка системы ценового зонирования территорий в целях включения экологической компоненты в цены на сырье и оформления компенсационных платежей при причинении ущерба окружающей среде (см. рисунок).

Таким образом, автором предложены направления урегулирования внутренних противоречий



Направления совершенствования механизма рентных отношений

между субъектами рентных отношений в экономике России. Разрешение противоречий между субъектами рентных отношений предполагает формирование устойчивой институциональной

среды и инжиниринг экономических регуляторов на рентной основе в рентообразующих отраслях экономики в соответствии с функциональной ролью рентного механизма.

Список литературы

1. Экономическая теория : учебник / В. И. Бархатов, Г. П. Журавлева, А. В. Горшков [и др.] ; под ред. В. И. Бархатова, Г. П. Журавлевой. — М. : Финансы и статистика, 2007. — 848 с.
2. Деревянко, О. В. Организационно-экономический механизм планирования бизнес-процессов предпринимательских структур : дис. ... канд. экон. наук / О. В. Деревянко. — СПб., 2004. — 156 с.
3. Дугина, Т. А. Особенности развития земельных отношений за рубежом / Т. А. Дугина // Науч.-метод. электрон. журн. Концепт. — 2015. — Т. 13. — С. 4481—4485.
4. Журавлева, Г. П. Новый курс экономической теории / Г. П. Журавлева. — М. ; Тамбов : Издат. дом ТГУ им. Г. Р. Державина, 2009. — 656 с.
5. Журавлева, Г. П. Трансформация современной рыночной системы хозяйствования: теория и практика : монография / Г. П. Журавлева, В. Б. Бычин. — М. ; Тверь : Науч. кн., 2006. — 376 с.
6. Ложникова, А. В. Рентная политика в РФ: опыт и проблемы / А. В. Ложникова // Экономика и упр. — 2011. — № 7 (68). — С. 17—19.
7. Мещеров, В. А. К вопросу о рыночном механизме рентных отношений / В. А. Мещеров // Вестн. Самар. гос. экон. акад. — 2004. — № 3 (15). — С. 117—118.

8. Починков, С. В. Экономические проблемы устойчивого управления лесами в России / С. В. Починков // Устойч. лесопользование. — 2004. — № 2 (4). — С. 40—48.
9. Плетнев, Д. А. Институциональные проблемы формирования механизма рентных отношений в экономике России / Д. А. Плетнев, А. Ф. Сагитова // Современная экономика: концепции и модели инновационного развития : материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. : в 2 кн. Кн. 1. — М. : РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2014. — С. 143—147.
10. Рафикова, А. Ф. Эволюция подходов к определению земельной ренты / А. Ф. Рафикова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2010. — № 5 (306). Экономика. Вып. 25. — С. 60—66.
11. Сагитова, А. Ф. Развитие понятия «рентные отношения» в экономической науке / А. Ф. Сагитова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2015. — № 11 (366). Экономика. Вып. 49. — С. 13—22.
12. Сагитова, А. Ф. Проблемы формирования механизма и инструментов рентных отношений в России / А. Ф. Сагитова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2014. — № 9 (338). Экономика. Вып. 44. — С. 46—51.
13. Сагитова, А. Ф. Формирование и использование новых форм рентных доходов в российской экономике / А. Ф. Сагитова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2013. — № 32 (323). Экономика. Вып. 42. — С. 57—61.
14. Шагайда, Н. Рынок земель сельскохозяйственного назначения: практика ограничений / Н. Шагайда // Вопр. экономики. — 2005. — № 6. — С. 119—128.
15. Основные проблемы лесопромышленного комплекса России [Электронный ресурс]. — URL: http://www.raexpert.ru/researches/lesprom/lpk2002/part_1/.

Сведения об авторе

Сагитова Альфия Фаизовна — младший научный сотрудник Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. aif22alf22@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2017. No. 2 (398). *Economic Sciences. Iss. 56. Pp. 65—71.*

DIRECTIONS OF REGULATION OF RENT MECHANISM IN THE RUSSIAN ECONOMY

A.F. Sagitova

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. aif22alf22@mail.ru

Nowadays, the mechanism of rent relations in the Russian economy is imperfect, because it can't resolve the contradictions between the rent relations subjects. First of all, this is due to insufficient development of theoretical approaches to the adjustment mechanism controls the rent on the economic interests basis of coordination. The article examined the contradictions between the subjects of rent relations in the Russian economy on the example of rent. The author proposed a way forward to improve the rent relations mechanism in the Russian economy. Research has shown that examined the contradictions between the subjects most often rent relations are solvable character associated with the satisfaction of the all social group's interests. The solution of contradictions between the rent relations subjects involves the formation of a stable institutional environment and engineering economic regulators on a rental basis creation for economic sectors in accordance with the functional role of rental gear.

Keywords: *rent, rent relations.*

References

1. Barkhatov V.I. *Ekonomicheskaya teoriya* [Economic theory]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2007. 848 p. (In Russ.).
2. Derevyanko O.V. *Organizatsionno-ekonomicheskij mekhanizm planirovaniya biznes-protsessov predprinimatel'skikh struktur* [Economic mechanism of business-planning processes of enterprise structures]. St. Petersburg, 2004. 156 p. (In Russ.).
3. Dugina T.A. Osobennosti razvitiya zemel'nykh otnosheniy za rubezhom [Features of development of land relations abroad]. *Nauchno-metodicheskij elektronnyy zhurnal Kontsept* [Scientific Methodological Concept electronic magazine], 2015, vol. 13, pp. 4481—4485. (In Russ.).

4. Zhuravleva G.P. *Novyy kurs ekonomicheskoy teorii* [New Deal of economics]. Moscow, Tambov, 2009. 656 p. (In Russ.).
5. Zhuravleva G.P., Bychin V.B. *Transformatsiya sovremennoy rynochnoy sistemy khozyaystvovaniya: teoriya i praktika* [The transformation of a modern market system in management: theory and practice]. Moscow, Tver', Nauchnaya kniga Publ., 2006. 376 p. (In Russ.).
6. Lozhnikova A.V. Rentnaya politika v RF: opyt i problemy [Annuity policies in Russia: experience and problems]. *Ekonomika i upravleniye* [Economy and Management], 2011, no. 7 (68), pp. 17—19. (In Russ.).
7. Meshcherov V.A. K voprosu o rynochnom mekhanizme rentnykh otnosheniy [On the issue of market mechanism of rent relations]. *Vestnik Samarskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii* [Bulletin of Samara State Economy Academy], 2004, no. 3 (15), pp. 117—118. (In Russ.).
8. Pochinkov S.V. Ekonomicheskiye problemy ustoychivogo upravleniya lesami v Rossii [Economic problems of sustainable forest management in Russia]. *Ustoychivoye lesopol'zovaniye* [Sustainable forest management], 2004, no. 2 (4), pp. 40—48. (In Russ.).
9. Pletnev D.A., Sagitova A.F. *Institutsional'nyye problemy formirovaniya mekhanizma rentnykh otnosheniy v ekonomike Rossii* [Institutional formation problems of the rent relations mechanism in the Russian economy]. *Sovremennaya ekonomika: kontseptsii i modeli innovatsionnogo razvitiya v 2 kn. Kn. 1* [Modern economy: concepts and innovative development model in 2 books. Book 1]. Moscow, 2014. Pp. 143—147. (In Russ.).
10. Rafikova A.F. Evolyutsiya podkhodov k opredeleniyu zemel'noy renty [Evolution of approaches to the definition of ground rent]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2010, no. 5 (306), pp. 60—66. (In Russ.).
11. Sagitova A.F. Razvitiye ponyatiya “rentnyye otnosheniya” v ekonomicheskoy nauke [Development of the “rent relations” concept in economics]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2015, no. 11 (366), pp. 13—22. (In Russ.).
12. Sagitova A.F. Problemy formirovaniya mekhanizma i instrumentov rentnykh otnosheniy v Rossii [Problems of formation mechanism and tools rental relations in Russia]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 9 (338), pp. 46—51. (In Russ.).
13. Sagitova A.F. Formirovaniye i ispol'zovaniye novykh form rentnykh dokhodov v Rossiyskoy ekonomike [Formation and use of rental income new forms in the Russian economy]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2013, no. 32 (323), pp. 57—61. (In Russ.).
14. Shagayda N. Rynok zemel' sel'skokhozyaystvennogo naznacheniya: praktika ogranicheniy [Market of agricultural land: the practice of restrictions]. *Voprosy ekonomiki* [Questions of economy], 2005, no. 6, pp. 119—128. (In Russ.).
15. *Osnovnyye problemy lesopromyshlennogo kompleksa Rossii* [The main problems of timber industry complex of Russia]. Available at: http://www.raexpert.ru/researches/lesprom/lpk2002/part_1/.

ЭКОНОМИКА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

MICROECONOMICS AND ECONOMICS OF ENTERPRISES

Вестник Челябинского государственного университета.
2017. № 2 (398). Экономические науки. Вып. 56. С. 72—78.

УДК 331.1
ББК У241

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ СЕТЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СРЕДНЕГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА

Ю. Н. Старцев, А. А. Тараданов

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

На основе мотивационного подхода произведена экспериментальная количественная оценка степени развития такого качественного параметра, как сетевые компетенции среднего управленческого персонала на производстве через число устойчивых горизонтальных связей, то есть сетевых связей, возникающих у подчиненных в процессе выполнения ими своих трудовых функций. Показано, что оптимум в диапазоне 11—15 таких связей, то есть сеть, состоящая из 11—15 человек, формирует наиболее высокий уровень трудовой мотивации как самого среднего управленческого персонала (уровень комфортности его деятельности), так и их подчиненных (уровень комфортности отношений в трудовом коллективе), а нарушение этого оптимума как в сторону увеличения числа связей, так и в сторону уменьшения снижает трудовую мотивацию тех и других.

Ключевые слова: *сетевые компетенции среднего управленческого персонала, оценка сетевых компетенций через количество устойчивых горизонтальных сетевых связей между исполнителями.*

Сетевая система организации труда подразумевает формирование устойчивых горизонтальных производственных связей на уровне рядовых исполнителей (работников). Разумеется, не исключено формирование подобных связей и на уровне среднего управленческого персонала, однако в данном исследовании рассматриваются только рядовые исполнители.

Хотя сетевые формы организации производства известны достаточно давно (см. анализ в монографии Ю. Н. Старцева [1. Гл. 2]), однако интерес к ним значительно возрос только в последнее время, в том числе и в России. Это объясняется тем, что они позволяют значительно усилить влияние организационных, мотивационных, инновационных, эмоциональных и иных факторов на рост производительности труда работников; то есть сетевые формы являются более прогрессивными системами организации и оплаты труда (например, см. монографию В. Н. Белкина и Н. А. Белкиной [2. Гл. 8]).

В настоящее время известно несколько вариантов реализации сетевой организации труда, хотя различные авторы при этом нередко используют несовпадающую терминологию (например, см. учебник М. Мескона, М. Альберта и Ф. Хедоури [3. Гл. 11], статью И. Г. Владимировой [4], монографии С. О. Календжяна и Г. Бёме [5; 6]):

- комплексная бригада, работающая на едином бригадном наряде (едином договоре);
- производственный кооператив (артель), функционирующий на основании устава;
- матричная производственная структура внутри производственного предприятия, составленная из физических и/или юридических лиц, взаимодействующих на основе договоров между собой и с руководством предприятия;
- объединение физических лиц в качестве исполнителей каких-либо проектов на основе договоров аутсорсинга.

Характерным для всех перечисленных вариантов является заключение договоров между исполнителями и работодателем (заказчиком, руководством фирмы и т. д.).

Из данного перечня наиболее часто в настоящее время на практике встречаются комплексные бригады, работающие на едином бригадном наряде (договоре), и производственные кооперативы (артели). Если история артелей в практике российской промышленности насчитывает несколько сот лет, то бригады, работающие на едином бригадном наряде, стали формироваться относительно недавно, в СССР, и их появление обычно связывают с именем известного советского строителя Николая Злобина, выступившего с соответствующим предложением.

ющими инициативами в 1970 г. (например, см. монографию С. Т. Дементьева [7] — начальника стройуправления, в котором работала бригада Н. Злобина).

Дальнейшее рассмотрение эффективности сетевой организации труда работников в настоящей статье пойдет именно на примере комплексных бригад, работающих на едином наряде. Такие бригады в силу своей комплексности могут иметь весьма разнообразный состав (например, см. монографию М. Е. Кириченко и Н. А. Колайко [8]), то есть членами такой бригады могут быть рабочие и неквалифицированные (разнорабочие), и квалифицированные (каменщики, электромонтажники, пусконаладчики и др.), и операторы, управляющие различными системами и агрегатами (станочники, водители автомашин, машинисты экскаваторов, операторы водогрейных котлов, систем связи и др.), и работники, обычно относящиеся к ИТР (маркшейдеры в строительстве и горном деле, агрономы при выращивании растительной сельхозпродукции, технологи, товароведы, оценщики и испытатели при переработке какого-либо сырья в конечную продукцию и др.). Всех, кто входит в комплексную бригаду, будем называть либо членами бригады, либо работниками.

Горизонтальные связи, возникающие в подобных бригадах между отдельными членами по ходу организации производственных процессов как стихийно, так и по распоряжению руководства, могут носить как материальный (движение заготовок, промпродукта, полуфабриката, инструмента и т. п.) характер, так и информационный (что сделано, что еще необходимо сделать, количество и качество, особенности и сроки проведения операций и т. п.), организационный (кто, что и как должен делать, в том числе в зависимости от квалификации и условий оплаты, а также от наличия возможностей), эмоциональный (мотивация к работе, личные взаимоотношения) и иной характер, и выступают как необходимое условие функционирования первичного производственного подразделения (бригады, участка, смены и т. д.). Устойчивые горизонтальные связи, которые, собственно, и приводят к формированию сетевых отношений (сетей), являются обычным явлением при функционировании бригады и представляют собой организационный резерв бригадной производительности труда. Однако, как утверждает И. Д. Колмакова [9; 10], управленческий персонал далеко не всегда осознает данный факт. Также об этом в своей монографии упоминает А. С. Костарев [11].

Сетевая организация труда, то есть наличие устойчивых горизонтальных связей, приводит

к тому, что в бригаде идет интенсивное взаимное общение на уровне исполнителей производственных операций. Это общение, в свою очередь, приводит к тому, что многие производственные вопросы (согласование и разрешение различных нестыковок, тонкости реализации используемых технологий, особенности использования сырья, заготовок, инструмента, оборудования и т. д.) начинают решаться на уровне рядовых исполнителей, многие из которых имеют гораздо больше опыта и знаний в конкретной сфере, чем вышестоящие руководители и специалисты. При этом резко уменьшается поток обращений по разным причинам к руководителям среднего звена и специалистам: начальникам участков, технологам, механикам, энергетикам и особенно к мастерам, организующим конкретный производственный процесс. Таким образом, наличие устойчивых горизонтальных связей приводит по факту к локализации многих управленческих процедур (анализ производственной ситуации, выработка спектра решений, выбор оптимального решения, определение способа реализации выбранного решения и анализ эффективности результатов) на уровне рядовых исполнителей. При этом происходит передача большого объема полномочий фактически на этот же уровень, точнее, рядовые исполнители берут их сами в инициативном порядке для того, чтобы эффективнее выполнять закрепленные за ними производственные операции. Однако ответственность формально остается все же за средним управленческим персоналом и специалистами.

Большинство руководителей и специалистов среднего звена воспринимают подобную ситуацию достаточно болезненно, так как у них формируется ощущение собственной ненужности. В этом заключается объективная (внешняя) причина их оппортунистического поведения. При этом, поскольку специальная подготовка по работе с сетевыми структурами (комплексными бригадами, работающими на единый наряд) у руководителей и специалистов среднего звена отсутствует, то они начинают искать доказательства неправомерности использования подобных форм организации производства и оплаты труда в их зоне ответственности, вместо того чтобы развивать горизонтальные связи, приводящие в итоге к росту производительности всей бригады.

Сказанное хорошо иллюстрирует ситуация, изложенная в статье А. И. Кукаренко с соавт. [12], где рассматриваются процессы добычи угля на разрезе «Новошахтинский» в Приморском крае новым дорогостоящим экскаватором НІТАСНІ ЕХ2500. Проблема заключалась в том, что на начальном этапе (несколько месяцев), когда

эксплуатация экскаватора, а также обслуживающих его автосамосвалов, бульдозеров и буровзрывных установок велись по традиционной схеме, то есть у рабочих имела место нарядная и повременная система оплаты труда, удавалось «выжать» из экскаватора только около 40 % его проектной производительности. Угроза применения жестких санкций со стороны собственников данного разреза, не удовлетворенных подобным состоянием дел, вынудила руководство разреза искать новые формы организации работы. В итоге на данном добычном участке была сформирована комплексная бригада, состоящая из машинистов экскаватора, бульдозеристов, операторов буровзрывных установок, а также водителей автосамосвалов и диспетчеров, работающих на один бригадный наряд. Организация комплексной бригады, работающей на единый наряд, разработка соответствующих регламентов для каждого члена бригады и введение в состав бригады отдельного диспетчера, то есть проявление творческих способностей ИТР и членов бригады, позволило поднять реальную производительность экскаватора в 2,0—2,3 раза, то есть практически вывести ее на проектный уровень.

Приведенный пример, а также другие, описанные в различных источниках (например, см. статью В. Н. Кулецкого и Д. В. Попова [13]), привели авторов настоящей работы к идее развития представлений о такой форме деятельности, как сетевая организации труда с целью ее наиболее эффективного использования в производственных процессах. Поэтому целью работы является оценка эффективности именно сетевой организации труда для ее дальнейшего развития и использования.

При этом практическая задача заключалась в оценке экономических перспектив и выявлении организационных проблем внедрения сетевой организации труда. В рамках данной статьи решается частная задача формирования системы компетенций среднего управленческого персонала, обеспечивающих своевременное внедрение в производство сетевых форм организации труда в виде комплексной бригады, работающей на единый наряд, то есть сетевых компетенций.

Компетенция конкретного субъекта — это его качественная характеристика. Поэтому непосредственно измерить ее количественно невозможно. Однако можно составить количественные представления о степени ее развития по измерению результатов, которые с ее помощью были получены, то есть чем выше результаты, тем она лучше развита, и наоборот. При этом проявляется некоторая двойственность подобного количественного

измерения, то есть если с помощью данной компетенции получены разные результаты, каждый из которых измеряется в своих системах (шкалах), то, соответственно, могут быть разные шкалы и разные значения, количественно характеризующие степень развития данной компетенции. Вопрос подобной двойственности в настоящей статье не рассматривается.

Для эмпирической количественной оценки сетевых компетенций среднего управленческого персонала авторы в течение 2016 г. проводили экспертный опрос слушателей курсов повышения квалификации отраслевого учебного центра ООО «НИИОГР» (Научно-исследовательский институт эффективности и безопасности горного производства) в Челябинске. Были опрошены представители среднего управленческого персонала: начальники горных участков и их заместители, а также горные мастера — всего 221 чел. — практически со всех основных угледобывающих предприятий России. Параллельно были организованы социологические опросы членов комплексных бригад строителей-дорожников (всего 62 чел.) и комплексных бригад, обслуживающих самостоятельные филиалы сетевых магазинов «Пятерочка», «Монетка» и «Молния» (всего 79 чел.).

Опрос осуществлялся путем анкетирования указанных категорий респондентов. Количественная оценка сетевых компетенций среднего управленческого персонала была произведена в ходе исследования условий и факторов трудовой мотивации респондентов при появлении в их зоне ответственности сетевой организации труда. При этом была использована технология исследования трудовой мотивации, разработанная одним из авторов А. А. Тарадановым совместно с аспирантом Н. С. Исмагиловым и детально представленная в работе [14].

Согласно данной технологии уровень мотивации измерялся степенью проявления у работников соответствующих качеств. Необходимые и достаточные качества *мотивированного работника* были определены как растущий интерес работника к его работе и наличие «в активе» работника предложений, в том числе рационализаторских, внедренных в его зоне ответственности/интересов.

В соответствии с данной технологией по результатам анкетирования все респонденты были разбиты на четыре группы согласно выявленной структуре их мотивированности:

- 1) «идеальный тип» представляют мотивированные работники (МР), которые указали в анкетах, что у них растет интерес к работе и «в активе» имеются внедренные предложения;

- 2) на противоположном полюсе — немотивированные работники (НМР), то есть те, которые указали в анкетах, что интерес их к работе не растет и внедренных предложений у них нет;
- 3) между этими двумя крайними группами располагаются «любители» (Л), которые в анкетах отметили возрастание интереса к работе, но отсутствие внедренных предложений;
- 4) также между двумя крайними группами располагаются «практики» (П), которые не отметили в анкетах возрастания интереса к работе, но отметили наличие внедренных предложений.

Суть использования данной технологии заключается в выявлении и рейтинговании факторов, через которые проявляет себя компетенция конкретных субъектов. В данном случае речь идет об определении уровня сформированности сетевых компетенций управленческого персонала среднего звена через количество устойчивых горизонтальных связей, возникающих между рядовыми исполнителями при выполнении ими своих производственных функций. В качестве фактора, определяющего уровень сетевой компетенции управленческого персонала среднего звена, в данном конкретном случае была выбрана мотивированность исполнителей.

В целях анализа влияния фактора мотивированности респондентам задавали вопросы: «Со сколькими коллегами Ваш подчиненный должен тесно координировать свои действия в процессе

труда?» — для управленческого персонала; «Со сколькими коллегами Вы должны тесно координировать свои действия в процессе труда?» — для рядовых исполнителей. Результаты опроса сведены в таблицу (см. ниже).

Анализ первой строки таблицы показывает, что руководители среднего звена наиболее мотивированы на трудовую деятельность тогда, когда среднее количество устойчивых горизонтальных связей, то есть количество сетевых связей между подчиняющимися им рядовыми исполнителями, составляет $14,8 \approx 15$, то есть именно с таким количеством своих коллег их подчиненный должен тесно координировать свои действия. Именно такой вывод следует из данных колонки «Мотивированные (исполнители)» в первой строке. Если среднее количество сетевых связей больше или меньше указанного диапазона, то эффективность сетевого механизма (сетевизации) снижается. Об этом свидетельствуют данные, представленные в колонках «Немотивированные (исполнители)» (26,7), «Любители» (5,2) и «Практики» (21,3) в первой строке.

Анализ второй и третьей строк таблицы показывает, что члены бригад, обслуживающих филиалы магазинов-супермаркетов, и бригад строителей-дорожников наиболее мотивированы к труду тогда, когда среднее количество устойчивых горизонтальных связей, то есть количество сетевых связей между ними, составляет 15,0 и 11,5 соответственно. Именно такой вывод следует из данных колонки «Мотивированные (исполнители)»

Количество человек, соединенных устойчивыми горизонтальными связями в производственном коллективе (комплексной бригаде)

| Категория анкетированных и вопрос | Все опрошенные, чел. | Кол-во устойчивых горизонтальных связей = кол-во коллег, с которыми работник должен координировать свои действия, чел. в среднем | | | | |
|--|----------------------|--|----------------|------------------|------------|------------|
| | | Среднее значение | Мотивированные | Немотивированные | «Любители» | «Практики» |
| Горняки — средний управленческий персонал: «Количество коллег, с которыми Ваш подчиненный должен координировать свои действия?» | 221 | 17,7 | 14,8 | 26,7 | 5,2 | 21,3 |
| Члены бригад, обслуживающих филиалы магазинов-супермаркетов: «Количество коллег, с которыми Вы должны координировать свои действия?» | 79 | 16,3 | 15,0 | 18,7 | 0,0 | 12,5 |
| Члены бригад строителей-дорожников: «Количество коллег, с которыми Вы должны координировать свои действия?» | 62 | 10,3 | 11,5 | 8,4 | 5,0 | 13,4 |

во второй и третьей строках. Если среднее количество сетевых связей больше или меньше диапазона, ограниченного указанными величинами, то эффективность сетевого механизма (сетевизации) также снижается. Об этом свидетельствуют данные, представленные в колонках «Немотивированные (исполнители)» и «Любители» во второй и третьей строках.

Однако в этот же интервал 11—15 связей попадают и «Практики» из второй и третьей строк. Объясняется это тем, что они в силу своего большого опыта также пришли к данному количеству горизонтальных связей как некоторому оптимуму для себя.

Таким образом, на основании проведенных экспериментов можно утверждать, что оптимальная степень развития сетевой компетенции у руководителя среднего звена определяется его способностью формировать сети, состоящие из 11—15 человек.

Косвенно это подтверждается данными по комплексной бригаде Н. Злобина (см. [7]), имевшей общую численность около 75 чел., но при этом в зависимости от планируемых объемов работ, разделяемых структурно на несколько гибких специализированных звеньев (каменщики, бетонщики,

штукатуры-маляры, сантехники, электрики, кровельщики и др.) в количестве 8—20 чел. Благодаря этому внутренние потери ресурсов в бригаде были минимальны.

Также отметим, что существующие рекомендации по нормированию труда дают значения, близкие к полученным (например, см.: И. А. Поляков и др. «Справочник экономиста по труду» [15], статья «Норма управляемости» в Википедии [16]). Так, рекомендуемая норма управляемости для руководителя среднего звена в подразделении (бригаде) составляет при выполнении устоявшихся процедур 10—12 человек, а при выполнении стандартизованных процедур — 15—17 человек.

Таким образом, приведенная методика количественной оценки развития сетевых компетенций среднего управленческого персонала по параметру мотивированности исполнителей через количество устойчивых горизонтальных, то есть сетевых связей, возникающих между ними, позволяет определять оптимум количества этих связей. Разумеется, для повышения точности оценки развития компетенции необходимо выделить типовые случаи и для каждого случая проводить отдельные уточняющие эксперименты.

Список литературы

1. Старцев, Ю. Н. Сети: состояние и возможности : монография / Ю. Н. Старцев. — Челябинск : Энциклопедия, 2011. — 304 с.
2. Белкин, В. Н. Экономическая теория труда / В. Н. Белкин, Н. А. Белкина. — М. : Экономика, 2007. — 352 с.
3. Мескон, М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М. : Дело, 1997. — 704 с.
4. Владимирова, И. Г. Компании будущего: организационный аспект / И. Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. — 1999. — № 2. — С. 58—72.
5. Бёме, Г. Теория и практика делегирования полномочий и ответственности в рамках компании / Г. Бёме, С. О. Календжян. — М. : МЕЛАП, 2002. — 200 с.
6. Календжян, С. О. Делегирование полномочий и ответственности: система эффективного управления / С. О. Календжян, Г. Бёме. — М. : Дело, 2007. — 280 с.
7. Дементьев, С. Т. Бригадный подряд / С. Т. Дементьев. — М. : Стройиздат, 1974. — 97 с.
8. Кириченко, М. Е. Бригадная форма организации труда на предприятиях бытового обслуживания / М. Е. Кириченко, Н. А. Колайко. — М. : Легпромбытиздат, 1986. — 143 с.
9. Колмакова, И. Д. Региональные факторы формирования предпринимательской экономики инновационного типа / И. Д. Колмакова // Вестн. Юж.-Урал. гос. ун-та. Сер.: Экономика и менеджмент. — 2012. № 9 (268). — С. 63—67.
10. Колмакова, И. Д. Инновационная деятельность: пути обеспечения и факторы мотивации / И. Д. Колмакова, Е. М. Колмакова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2014. — № 2 (331). — С. 44—47.
11. Костарев, А. С. Резервы развития угледобывающего предприятия / А. С. Костарев. М. : Горная кн., 2013. — 174 с.
12. Роль организации производства при техническом перевооружении / А. И. Кукаренко, В. В. Ломовцев, А. В. Дьяконов [и др.] // Уголь. — 2011. — № 6 (1022). — С. 70—72.
13. Кулецкий, В. Н. Создание на разрезе Тугнуйский организационно-технологических условий для высокопроизводительной работы экскаваторов Висугус 495HD / В. Н. Кулецкий, Д. В. Попов // Уголь. — 2012. — № 12 (1041). — С. 4—9.

14. Исмагилов, Н. С. Мотивация персонала гипермаркета: факторный анализ / Н. С. Исмагилов // Генетич. социология XXI. — 2015. — № 1. — С. 61—77.

15. Поляков, И. А. Справочник экономиста по труду / И. А. Поляков, К. С. Ремизов, С. Х. Гурьянов. — М.: Экономика, 1988. — 238 с.

16. Норма управляемости [Электронный ресурс] // Википедия — свободная энциклопедия. — URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.

Сведения об авторах

Старцев Юрий Николаевич — кандидат технических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. uns47@mail.ru

Тараданов Александр Ардалионович — доктор социологических наук, профессор кафедры социологии Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. taradan@econ.cgu.chel.su

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2017. No. 2 (398). *Economic Sciences. Iss. 56. Pp. 72—78.*

ASSESSMENT OF DEVELOPMENT OF NETWORK COMPETENCIES OF MIDDLE MANAGEMENT STAFF

Yu.N. Startsev

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. uns47@mail.ru

A.A. Taradanov

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. taradan@econ.cgu.chel.su

Based on the motivational approach produced experimental quantification of the degree of development of the quality parameter as a network of competence of middle management staff in the workplace through a number of stable horizontal linkages, that is, network ties, arising from their subordinates in the process of performing their job functions. It is shown that an optimum in the range 11—15 these relationships, i.e. the network consisting of 11—15 people generates the highest level of motivation as the medium of managerial staff (the level of comfort of its activities) and their subordinates (the comfort level of relations in the workplace), and a violation of this optimum, in the direction of increasing the number of connections and decrease reduces the incentive to work of both.

Keywords: *network competence of middle management personnel, evaluation of the network of competences through a number of stable horizontal network of connections between the performers.*

References

1. Startsev Yu.N. *Seti: sostoyaniye i vozmozhnosti* [Network: status and opportunities]. Chelyabinsk, Encyclopaedia Publ., 2011. 304 p. (In Russ.).

2. Belkin V.N., Belkina N.A. *Ekonomicheskaya teoriya truda* [The economic theory of labour]. Moscow, Ekonomika Publ., 2007. 352 p. (In Russ.).

3. Meskon M., Khedouri F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of management]. Moscow, Delo Publ., 1997. 704 p. (In Russ.).

4. Vladimirova I.G. *Kompanii budushchego: organizatsionnyy aspekt* [Company of the future: organizational aspect]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom* [Management in Russia and abroad], 1999, no. 2, pp. 58—72. (In Russ.).

5. Byome G., Kalendzhyan S.O. *Teoriya i praktika delegirovaniya polnomochiy i otvetstvennosti v ramkakh kompanii* [Theory and practice of delegation of authority and responsibility within the company]. Moscow, MELAP Publ., 2002. 200 p. (In Russ.).

6. Kalendzhyan S.O., Byome G. *Delegirovaniye polnomochiy i otvetstvennosti: sistema effektivnogo upravleniya* [Delegation of authority and responsibility: effective management system]. Moscow, Delo Publ., 2007. 280 p. (In Russ.).

7. Dement'yev S.T. *Brigadnyy podryad* [Team contract]. Moscow, Stroyizdat Publ., 1974. 97 p. (In Russ.).

8. Kirichenko M.E., Kolayko N.A. *Brigadnaya forma organizatsii truda na predpriyatiyakh bytovogo obsluzhivaniya* [Brigade form of organisation of labour in the service sector]. Moscow, Legprombytizdat Publ., 1986. 143 p. (In Russ.).
9. Kolmakova I.D. Regional'nyye faktory formirovaniya predprinimatel'skoy ekonomiki innovatsionnogo tipa [Regional factors in the formation of the entrepreneurial economy of innovative type]. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika i menedzhment* [Bulletin of South Ural State University. Series: Economics and Management], 2012, no. 9 (268), pp. 63—67. (In Russ.).
10. Kolmakova I.D., Kolmakova E.M. Innovatsionnaya deyatelnost': puti obespecheniya i faktory motivatsii [Innovative activity: ways of provision and factors of motivation]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 2 (331), pp. 44—47. (In Russ.).
11. Kostarev A.S. Rezervy razvitiya ugledobyvayushchego predpriyatiya [Reserves of coal mines development]. Moscow, Gornaya kniga Publ., 2013. 174 p. (In Russ.).
12. Kukarenko A.I., Lomovtsev V.V., D'yakonov A.V. [et al.]. Rol' organizatsii proizvodstva pri tekhnicheskoy perevooruzhenii [The role of the organization of production technical re-equipment]. *Ugol'* [The Coal], 2011, no. 6 (1022), pp. 70—72. (In Russ.).
13. Kuletskiy V.N., Popov D.V. Sozdaniye na razreze Tugnuyskiy organizatsionno-tekhnologicheskikh usloviy dlya vysokoproizvoditel'noy raboty ekskavatorov Bucyrus 495HD [Creating of organizational and technological conditions in the surface mine Tugnuisky for high-performance operation of excavators Bucyrus 495HD]. *Ugol'* [Coal], 2012, no. 12 (1041), pp. 4—9. (In Russ.).
14. Ismagilov N.S. Motivatsiya personala gipermarketa: faktornyy analiz [Motivation of staff of the hypermarket: factor analysis]. *Geneticheskaya sotsiologiya XXI* [Genetic Sociology XXI], 2015, no. 1, pp. 61—77. (In Russ.).
15. Polyakov I.A., Remizov K.S., Gur'yanov S.Kh. *Spravochnik ekonomista po trudu* [Labour Guide for Economist]. Moscow, Ekonomika Publ., 1988. 238 p. (In Russ.).
16. *Norma upravlyayemosti* [The norm of manageability]. Available at: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> (In Russ.).

УДК 331.101.38
ББК У245

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА МЕНЕДЖЕРОВ КОМПАНИЙ

В. Н. Белкин¹, Н. А. Белкина¹, О. А. Антонова^{1, 2}

¹ Челябинский филиал Института экономики УрО РАН, Челябинск, Россия

² Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Рассматривается опыт стимулирования труда менеджеров американских компаний. Показано, что работники и испытаны на практике десятки видов стимулов труда как рядовых менеджеров, так и особенно топ-менеджеров. Крупные компании США используют разнообразные стимулы труда — для текущего, среднесрочного и долгосрочного стимулирования менеджеров. В этих целях практикуется наделение менеджеров акциями, их участие в прибыли, страховые системы, разные льготы, компенсации и т. д. Отмечается также явная тенденция к ускоренному наращиванию доходов топ-менеджеров, что приводит ко все возрастающему разрыву в их доходах и доходах работников компаний.

Ключевые слова: менеджеры, топ-менеджеры, оплата труда, стимулирование труда, вознаграждение за труд, виды вознаграждения труда, показатели эффективности работы, текущее, среднесрочное и долгосрочное премирование.

Стимулирование труда менеджеров за рубежом вызывает большой интерес как у российских ученых, так и российских менеджеров, что говорит об актуальности исследований на эту тему. Особое внимание уделяется вознаграждениям высших управляющих (Chief Executive Officers — CEO), что связано с двумя обстоятельствами. Во-первых, данные об оплате труда высших руководителей корпораций в США становятся общеизвестными благодаря обязательным отчетам руководства корпораций перед акционерами. Во-вторых, уровень доходов топ-менеджеров очень высок [5]. Если 20 лет назад руководитель компании в США в среднем получал в 45 раз больше, чем рядовой сотрудник, то сейчас это соотношение составляет 1 к 130. Об этом сообщается в материалах Всемирного экономического форума в Давосе, посвященных выплатам топ-менеджменту [3].

Около 1 % населения США получают очень высокие доходы и владеют большими состояниями. В данную группу входят директора и топ-менеджеры; многие представители финансового сектора. В 2012 г. средняя семья из нижних 90 % распределения доходов заработала примерно 30 997 долл., в то время как средняя семья из верхнего 1 % — 1 264 065 долл., а из верхнего 0,1 % — 6 373 782 долл. [11]. В 2012 г. 16,7 млрд долл. были выплачены 40 главным менеджерам хедж-фондов и биржевым брокерам, что соответствовало сумме зарплат 400 000 обыкновенных рабочих [12].

В табл. 1 представлены доходы пяти ведущих американских генеральных директоров в 2013 г.

(включая оклад, премии, акции и опционы на акции) [13].

Таблица 1

Доходы ведущих
генеральных директоров за 2013 г.

| Генеральный директор, компания | Доход, долл. |
|---|---|
| 1. Ларри Эллисон, Oracle | 78,4 млн (или 37 692 долл. в час) [14] |
| 2. Роберт Айгер, Walt Disney | 34,3 млн |
| 3. Руперт Мердок, 21st Century Fox | 26,1 млн |
| 4. Дэвид Коут, Honeywell International | 25,4 млн |
| 5. Дэвид Фарап, Emerson Electric | 25,3 млн |

Известный исследователь Майкл Дорфф раскритиковал всю систему высоких выплат генеральным директорам. Он отмечает, что в период с 1940 по 1960 г. директора получали оклады. Дополнительные выплаты по результатам работы стали использоваться на основе недоказанного факта, что директора станут работать лучше, если будут получать бонусы за результаты. М. Дорфф считает, что выплаты по результату могут привести к преобладанию краткосрочного планирования и рискованному поведению. Такая политика привела к оттоку части прибыли всех заинтересованных лиц компании к директорам. М. Дорфф выступает за возвращение к системе выплат генеральным директорам только окладов [15].

Однако даже доходы генеральных директоров меркнут в сравнении с доходами самых успешных менеджеров хедж-фондов. В табл. 2 представлены доходы трех ведущих менеджеров хедж-фондов за 2011 г. [16].

Таблица 2

**Доходы ведущих менеджеров
хедж-фондов за 2011 г.**

| Ведущий менеджер, хедж-фонд | Доход, долл. |
|--|--------------|
| 1. Рэй Далио, Bridgewater Associates | 3,9 млрд |
| 2. Кард Айкан, Icahn Capital Management | 2,5 млрд |
| 3. Джеймс Саймонс, Renaissance Technologies | 2,1 млрд |

Пол Кругман подсчитал, что 25 ведущих руководителей хедж-фондов заработали в совокупности 21 млрд долл. в 2013 г. [17].

Во многих компаниях США в пакет вознаграждения труда менеджеров входят: базовый оклад, текущее (ежегодное) премирование, долгосрочное премирование, льготы и компенсации, входящие в состав гарантированных выплат. Материальное вознаграждение менеджера, как правило, состоит из постоянной части (оклада) и переменной части заработной платы. Изменение оклада зависит от темпов инфляции, отрасли и масштабов деятельности руководителя. Переменная часть заработной платы менеджера, как правило, ставится в зависимость от эффективности деятельности организации. Таким образом, к основным видам вознаграждения менеджеров в США можно отнести следующие.

Базовый оклад у топ-менеджеров — это фиксированная, гарантированная часть материального вознаграждения, зависящая от относительной ценности и значимости должности, выполнения должностных, функциональных обязанностей, ставок, установившихся в отрасли. Как правило, базовый оклад устанавливается в контракте в виде фиксированной суммы, которая не зависит от трудового вклада менеджера в реализацию целей компании. Базовый оклад относится к постоянной части заработной платы.

Текущее (ежегодное) премирование топ-менеджеров чаще всего включает материальные поощрения в денежной форме, а иногда в виде сочетания денежных сумм и акций. В краткосрочном периоде может выплачиваться годовой бонус, размер которого устанавливается в процентах от годовой заработной платы или от общего вознаграждения участника бонусного плана. При этом в качестве ориентира обычно используются данные об уровнях общего вознаграждения

руководителей сопоставимого уровня на рынке или в компаниях референтной группы (анализ данных обзоров оплаты труда, информация от хед-хантеров и т. п.) и о соотношении различных элементов вознаграждения. Текущее премирование стимулирует высокие результаты индивидуальной и коллективной деятельности сотрудников в краткосрочной перспективе и зависит от трудового вклада топ-менеджеров. Текущее (ежегодное) премирование относится к переменной части заработной платы.

Долгосрочное премирование топ-менеджеров включает следующие виды вознаграждения:

- акции компании или право их приобретения на специальных оговоренных условиях и в специально оговоренные сроки;
- денежные выплаты в определенные сроки и при определенных условиях;
- любая комбинация денежных и неденежных выплат.

Перечисленные виды вознаграждений включаются в программы долгосрочного премирования. Программа долгосрочного премирования топ-менеджеров — это соглашение между менеджером и учредителями компании о выплате переменного вознаграждения по результатам деятельности за период, превышающий один год. Программы долгосрочного премирования предусматривают как наличные выплаты, так и выдачу акций на определенных условиях. Такие соглашения дают менеджеру возможность накапливать определенные средства в акциях своей компании, а компания получает налоговые льготы и экономит денежные средства. Отмечается отличие долгосрочных программ от программ участия в прибылях. Участие в прибылях, как правило, имеет один критерий выплаты вознаграждения — прибыль (рентабельность) — и оказывает стимулирующее воздействие на топ-менеджеров, которые могут влиять на обобщающие показатели экономической эффективности. Программы премирования предполагают разработку показателей результативности (индивидуальной или коллективной), привязанных к тактическим целям компании.

Чаще всего используются следующие виды программ долгосрочного премирования:

Системы на рыночной основе: предоставление фондовых опционов на право приобретения акций компании, предоставление менеджерам пакета ограниченных в обращении акций, фантомные акции, «золотые парашюты».

- Фондовые опционы (опцион на акции, «золотые наручники») — это право на приобретение акций компании, предоставляемое советом директоров ее управляющим в по-

рядке поощрения и для привязки их материальных интересов к интересам фирмы. Право может быть реализовано лишь по прошествии определенного периода (чаще всего через пять или десять лет), но цена в опционе фиксируется заранее. Опцион приносит управляющему доход в той же форме, что и собственникам компаний. Это привилегия только высших менеджеров, причем нередко от одной трети до половины пакета акций, выделяемого на опционы, передается всего двум высшим должностным лицам корпорации — президенту и председателю совета директоров. Управляющие высшего звена могут получать пакеты акций своей компании даже бесплатно или со скидкой либо в долг в качестве платы за определенные услуги. Обычно в программах долгосрочных компенсаций корпорации для высших управляющих резервируют около 5 % своего акционерного капитала [5].

- Программа акций с ограничением обращения — это пакеты акций, которые не могут быть проданы раньше установленного срока, опционы с отсроченной датой реализации и др. Отсроченное вознаграждение, помимо стимулирования готовности к риску, выполняет и другие функции: снижение текучести кадров, уменьшение налогообложения работников. Данная форма вознаграждений применяется в отношении и менеджеров среднего звена, и рядовых работников.
- Для топ-менеджеров используется и такой вид вознаграждений, как программы «золотых парашютов». Программы «золотых парашютов» — это соглашение, гарантирующее значительные выплаты и привилегии определенным категориям сотрудников компании (в первую очередь топ-менеджерам) в случае смены собственника или смены контроля над компанией. Популярность данной формы вознаграждений повышается. Основное достоинство данного вида вознаграждений — удержание ключевых менеджеров в компании и привлечение новых квалифицированных управленцев за счет предоставления им гарантий получения справедливой компенсации в случае увольнения.

Так, одна из насущных проблем связанных с управленческими кадрами, особенно сложна и деликатна, — это стимулирование труда в условиях, когда компания в целом получает неудовлетворительные результаты. Сами топ-менеджеры в интервью специалистам Mercer Human Resource Consulting (в опросе приняли участие 30 менед-

жеров из сотни признанных лучшими журналом Fortune) признались, что им выплачивают вознаграждение, даже если результаты деятельности компаний не оправдывают ожиданий акционеров [8].

Исследования показывают, что наибольшее раздражение инвесторов и общественности в США вызывает ставшая нормой практика «премирования за провал», то есть выплата значительных сумм («золотых парашютов») руководителям, не выполнившим поставленных задач и даже уличенным в манипуляциях данными финансовой отчетности. Значительный резонанс вызвала выплата в качестве выходного пособия около 210 млн долл. (при годовом вознаграждении около 125 млн долл.) руководителю американской компании Home Depot Роберту Нарделли, уволенному в 2006 г. советом директоров компании. Карли Фиорина, бесславно покинувшая пост руководителя Hewlett Packard в 2005 г., получила выходное пособие в размере 21,6 млн долл. (сопоставимое с ее годовым доходом в должности руководителя компании) [9].

Системы, основанные на результативности работы: программы участия в прибыли, предоставление условных акций и т. п. Участие в прибылях, как правило, имеет один критерий выплаты вознаграждения — прибыль (рентабельность) — и оказывает стимулирующее воздействие на топ-менеджеров, которые могут влиять на обобщающие показатели экономической эффективности.

Системы вознаграждения акциями или условными единицами на основе результативности работы, как правило, предлагают вознаграждения, которые выплачиваются в виде акций или денег и зависят от достижения заранее установленных, долгосрочных целевых показателей организации.

Большинство менеджеров компаний участвуют в программах как текущего, так и долгосрочного премирования. Программы долгосрочного премирования включают разнообразные виды выплат и могут быть основанные целиком на показателе курса акций, или на нескольких показателях, отражающих помимо курса акций финансовые успехи компании за три — пять лет, наиболее значимые факторы текущего года как на уровне компании, так и на уровне отдельных хозяйственных подразделений.

Для разработки сбалансированной системы стимулирования труда топ-менеджеров важно знать цели, задачи, участников той или иной программы премирования и выйти на согласованность программ долгосрочного и текущего премирования. Одной из процедур в стимулировании труда

менеджеров является определение участников той или иной программы премирования. Многие руководители рассматривают возможность участия в той или иной программе премирования как важный этап своей карьеры, то есть это имеет не только материальное значение, но и большую моральную ценность. В табл. 3 представлены цели, задачи, субъекты и согласование показателей программ долгосрочного и текущего премирования для топ-менеджеров.

Следующий вид вознаграждения за труд менеджеров — это *льготы и компенсации, входящие в состав гарантированных выплат топ-менеджерам*, включают некоторые виды премий и отложенных выплат, дополнительные страховые и пенсионные планы, дополнительные компенсации и привилегии, связанные с выполнением служебных обязанностей. В литературе встречается несколько классификаций программ отложенных выплат:

1. Дополнительные пенсионные планы для топ-менеджеров (Supplemental Executive Retirement Plans — SERP), обеспечивающие дополнительные

выплаты после выхода на пенсию по сравнению с традиционными пенсионными планами. Они могут представлять собой как систему установленных взносов в пенсионный фонд, так и систему установленных льгот:

— Льготы, обеспечивающие заданный уровень дохода после выхода на пенсию и зависящие от уровня заработной платы работника или от его функциональных обязанностей, а иногда и от того, и от другого.

— Система установленных взносов в пенсионный фонд, в которой взносы устанавливаются или в абсолютной сумме, или в процентах от дохода. На эти взносы начисляются проценты либо они вкладываются в ценные бумаги с заданным уровнем доходности. После выхода на пенсию либо увольнения на личном счете работника оказывается определенная сумма, которая выплачивается различными способами [8].

2. Специальные программы отложенных выплат, позволяющие работникам накапливать

Таблица 3

Цели, задачи, субъекты и согласование показателей программ долгосрочного и текущего премирования для топ-менеджеров

| | Составляющие | Текущее премирование | Долгосрочное премирование |
|----------|--|---|---|
| 1 | Цель | Мотивация труда топ-менеджеров в росте его трудового вклада в реализацию текущих целей компании | Согласование интересов топ-менеджеров и собственников (акционеров) |
| 2 | Задачи | 1. Влияние на мотивацию и поведение менеджеров и результаты деятельности компании. 2. Наиболее гибкий элемент оплаты труда: общая сумма премиального годового фонда все время изменяется в зависимости от уровня выполнения каждого из плановых показателей каждым сотрудником. 3. Возможность увязать доходы менеджеров и выгоду, получаемую акционерами. 4. Контроль выполнения индивидуальных и коллективных показателей текущего премирования. | 1. Формирование менталитета собственника у топ-менеджеров. 2. Привлечение и закрепление лучших менеджеров в компании. 3. Обеспечение налоговых льгот и экономии на издержках на оплату труда. |
| 3 | Субъекты | | |
| Пример А | Аппарат управления компании | Прибыль на акцию и доходность собственного капитала | Динамика курса акций (программы распределения акций среди топ-менеджеров) |
| Пример Б | Аппарат управления компании | Чистая прибыль и темпы роста объема продаж | Динамика курса акций (программы распределения акций среди топ-менеджеров) плюс показатели доходности собственного капитала в течение четырех лет |
| Пример В | Аппарат управления хозяйственных подразделений | Прибыль от операционной деятельности подразделения и доходность активов | Динамика курса акций (программы распределения акций) |

на личном счете часть своей заработной платы или премии либо и того, и другого.

3. Корректирующие программы, позволяющие работникам накапливать часть своей заработной платы и компенсирующие им потери от действия налоговых ограничений на суммы дополнительных пенсий (№ 401 (k) Налогового кодекса).

4. Дополнительные программы страхования. Большинство программ страхования для всех категорий работников включают стандартное страхование жизни, здоровья и медицинскую страховку. Многие компании обеспечивают топ-менеджеров дополнительными страховыми соглашениями. Самыми распространенными видами дополнительных страховых соглашений являются:

- дополнительное страхование жизни, обеспечивающее дополнительные суммы страхового возмещения по сравнению со стандартными страховыми соглашениями для всего персонала;
- льготы для управленческого персонала на случай долговременной потери трудоспособности, превышающие стандартное страховое возмещение на случай утраты трудоспособности для отдельных категорий персонала;
- дополнительное медицинское страхование, обеспечивающее более высокое страховое покрытие расходов на лечение по сравнению со стандартной медицинской страховкой для остальных категорий персонала.

5. Льготы, компенсации и привилегии существенно увеличивают общую сумму получаемого топ-менеджерами вознаграждения. Чаще всего используют следующие корпоративные компенсации и привилегии для управленческого персонала: служебная машина или пособие на приобретение автомобиля; оплата членских взносов в различные клубы и ассоциации; консультирование по проблемам персональных финансов, бесплатное медицинское обслуживание, домашний или портативный компьютер и т. п. [8].

Российская практика вознаграждения труда топ-менеджеров в крупных компаниях во многом

схожа с практикой американских компаний. Имеются такие же проблемы, связанные с увеличением дифференциации заработных плат менеджеров по сравнению с рядовыми работниками, которые вызывают социальную напряженность внутри персонала предприятий. Как правило, в контрактах топ-менеджеров отсутствует прямая связь их вознаграждения с результатами деятельности предприятий, в пакеты вознаграждений менеджеров входят многие виды вознаграждений, которые имеются в компаниях США.

Топ-менеджеры как за рубежом, так и в России имеют особый правовой статус, отличный от правового статуса остальных наемных работников. Менеджеры исключены из сферы действия норм трудового законодательства, ограничивающего продолжительность рабочего времени или устанавливающего повышенную оплату за работу сверх нормального рабочего времени (то есть рассматриваются как работники с ненормированным рабочим днем), для менеджеров устанавливается более продолжительный испытательный срок, в отношении менеджеров скорректированы законодательные нормы, регулирующие увольнение по инициативе работодателя. Степень защиты менеджеров от производственных увольнений по инициативе нанимателя более низка, чем для остальных работников.

Таким образом, в данной статье нами представлены самые распространенные виды вознаграждения труда, используемые в стимулировании труда топ-менеджеров компаний США. Каждый вид вознаграждения обладает своим стимулирующим воздействием на руководителя и зависит от многих факторов. Оклад стимулирует стремление к повышению квалификации, должностному росту. Текущее премирование стимулирует высокие результаты индивидуальной и коллективной деятельности в краткосрочной перспективе. Долгосрочное премирование стимулирует высокие результаты деятельности организации в целом за длительный промежуток времени.

Список литературы

1. Белкин, В. Н. Экономическая теория труда / В. Н. Белкин, Н. А. Белкина. — М. : Экономика, 2007. — 352 с.
2. Белкин, В. Н. Теория человеческого капитала предприятия / В. Н. Белкин. — Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2012. — 400 с.
3. Куликов, С. Зарплаты топ-менеджеров в США в 130 раз превысили выплаты подчиненным [Электронный ресурс] / С. Куликов // Рос. газ. — 2017. — 19 янв. — URL: <https://rg.ru/2017/01/19/zarplaty-top-menedzherov-v-ssha-v-130-raz-prevysili-vyplaty-podchinennym.html> (дата обращения 25.01.2017).
4. Мескон, М. Основы менеджмента : пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — 3-е изд. — М. : Вильямс, 2007. — 672 с.

5. Озерникова, Т. Г. Оплата труда персонала : учеб. пособие / Т. Г. Озерникова, И. Г. Носырева. — Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2015. — 390 с.
6. Управление персоналом в России: история и современность : монография / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова, И. А. Эсаулова [и др.] ; под ред. А. Я. Кибанова. — М. : ИНФРА-М, 2015. — 240 с.
7. Ротер, М. Тойота Ката. Лидерство, менеджмент и развитие сотрудников для достижения выдающихся результатов / М. Ротер. — СПб. : Питер Пресс, 2014. — 304 с.
8. Чингос, П. Т. Оплата по результату. Из опыта оплаты труда персонала в США. : пер. с англ. / П. Т. Чингос. — М. : Вильямс, 2004. — 416 с.
9. Швырков, О. Г. Система вознаграждения топ-менеджмента и совета директоров в российских компаниях: влияние кризиса в международном контексте [Электронный ресурс] / О. Г. Швырков, А. В. Гришина, Е. В. Пастухова // Круглый стол «Система вознаграждений топ-менеджеров и членов советов директоров: мировые тренды и российские особенности» (Москва, 24 мая 2010 г.). — URL: <http://uploadrb.ru> (дата обращения 1.02.2017).
10. Энциклопедия систем мотивации и оплаты труда : пер. с англ. / под ред. Д. Бергер, Л. Бергера. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. — 761 с.
11. Lowrey, A. Even Among the Richest of the Rich, Fortunes Diverge / A. Lowrey // The New York Times. — 2014. — February 11. — P. F2.
12. Krugman, P. Inequality, Dignity, and Freedom / P. Krugman // The New York Times. — 2014. — February 14. — P. A25.
13. Morgenson, G. Invasion of the Supersalaries / G. Morgenson // The New York Times. — 2014. — April 13. — P. B1.
14. Davidoff, S. M. Vote Against Executive Pay Rings Hollow / S. M. Davidoff // The New York Times. — 2013. — November 7. — P. 16.
15. Dorff, M. Indispensable and Other Myths: Why the GEO Pay Experiment Failed and How to Fix It / M. Dorff. — Berkeley : Univ. of California Press, 2014.
16. Westbrook, J. Pay for Top-Earning U.S. Hedge Fund Managers Falls 35 % / J. Westbrook // Bloomberg. — 2012. — March 30.
17. Krugman, P. Now That's Rich / P. Krugman // The New York Times. — 2014. — May 8.

Сведения об авторах

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

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

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

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2017. No. 2 (398). Economic Sciences. Iss. 56. Pp. 79—85.

FOREIGN EXPERIENCE INCENTIVES FOR MANAGERS OF COMPANIES

V.N. Belkin

*Chelyabinsk Branch of the Institute of Economics, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences,
Chelyabinsk, Russia. akademiya28@bk.ru*

N.A. Belkina

*Chelyabinsk Branch of the Institute of Economics, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences,
Chelyabinsk, Russia. akademiya28@bk.ru*

O.A. Antonova

*Chelyabinsk Branch of the Institute of Economics, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences,
Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. akademiya28@bk.ru*

The article deals with the experience of stimulation of work of American companies' managers. It is shown that the developed and tested in practice, dozens of types of work incentives as the rank and file managers, and especially top managers. Large US companies are using a variety of work incentives, both for current and for the medium-term and long-term incentive managers. To this end, managers used vesting shares, their participation in the profits, the insurance system, different benefits, compensation, and so on. There is also a clear trend towards the accelerated build income of top managers, leading to ever-increasing gap in their income and income of the company employees.

Keywords: *managers, senior managers, remuneration, promotion of labour, remuneration for work, types of labour remuneration, performance indicators, current, medium and long term bonuses.*

References

1. Belkin V.N., Belkina N.A. *Ekonomicheskaya teoriya truda* [The economic theory of labour]. Moscow, Ekonomika Publ., 2007. 352 p. (In Russ.).
2. Belkin V.N. *Teoriya chelovecheskogo kapitala predpriyatiya* [The theory of the human capital of the enterprise]. Yekaterinburg, 2012. 400 p. (In Russ.).
3. Kulikov S. Zarplaty top-menedzherov v SShA v 130 raz prevysili vyplaty podchinyonnyim [The salaries of top managers in the United States 130 times higher than the payment of a subordinate]. *Rossiyskaya gazeta* [Rossiyskaya gazeta], 2017, January 19. Available at: <https://rg.ru/2017/01/19/zarplaty-top-menedzherov-v-ssha-v-130-raz-prevysili-vyplaty-podchinennym.html>. (In Russ.).
4. Meskon M., Albert M., Hedouri F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management], 3rd ed. Moscow, Williams Publ., 2007. 672 p. (In Russ.).
5. Ozernikova T.G., Nosyreva I.G. *Oplata truda personala* [Remuneration of staff]. Irkutsk, BSUEL Publ., 2015. 390 p. (In Russ.).
6. Kibanov A.Ya., Durakova I.B., Esaulova I.A. *Upravleniye personalom v Rossii: istoriya i sovremennost'* [Personnel management in Russia: history and modernity]. Moscow, INFRA-M Publ., 2015. 240 p. (In Russ.).
7. Roter M. *Toyota Kata. Liderstvo, menedzhment i razvitie sotrudnikov dlya dostizheniya vyidayushchikh-sya rezul'tatov* [Toyota Kata. Leadership, management and development of employees to achieve outstanding results]. St. Petersburg, Peter Press Publ., 2014. 304 p. (In Russ.).
8. Chingos P.T. *Oplata po rezul'tatu. Iz opyita oplaty truda personala v SShA* [Payment by the result. From the experience of paying staff in the United States]. Moscow, Williams Publ., 2004. 416 p. (In Russ.).
9. Shvyrvkov O.G., Grishina A.V., Pastukhov E.V. Sistema voznagrashdeniya top-menedzhmenta i soveta direktorov v rossiyskikh kompaniyakh: vliyaniye krizisa v mezhdunarodnom kontekste [The system of remuneration for top management and board in Russian companies: the impact of the crisis in the international context]. *Kruglyy stol "Sistema voznagrashdeniy top-menedzherov i chlenov sovetov direktorov: mirovye trendy i rossiyskiye osobennosti"* (Moskva, 24 maya 2010 g.) [Roundtable "System of remuneration of top managers and board members: global trends and features of the Russian" (Moscow, May 24, 2010)]. Available at: <http://uploadrb.ru>, accessed 02.01.2017. (In Russ.).
10. Berger D., Berger L. *Entsiklopediya sistem motivatsii i oplaty truda* [Encyclopaedia of motivation and remuneration systems]. Moscow, Alpina Business Books Publ., 2008. 761 p. (In Russ.).
11. Lowrey A. Even Among the Richest of the Rich, Fortunes Diverge. *The New York Times*, February 11, 2014, p. F2.
12. Krugman P. Inequality, Dignity, and Freedom. *The New York Times*, February 14, 2014, p. A25.
13. Morgenson G. Invasion of the Supersalaries. *The New York Times*, April 13, 2014, p. B1.
14. Davidoff S.M. Vote Against Executive Pay Rings Hollow. *The New York Times*, November 7, 2013, p. 16.
15. Dorff M. *Indispensable and Other Myths: Why the GEO Pay Experiment Failed and How to Fix It*. Berkeley, University of California Press, 2014.
16. Westbrook J. Pay for Top-Earning U.S. Hedge Fund Managers Falls 35 %. *Bloomberg*, March 30, 2012.
17. Krugman P. Now That's Rich. *The New York Times*, May 8, 2014.

УДК 334.722
ББК У290.31

АНАЛИЗ УСПЕШНЫХ ПРАКТИК ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ¹

Е. В. Николаева

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Актуальность исследования малого бизнеса и необходимость поиска путей его наиболее успешного развития не подлежат сомнению. Российский малый бизнес, с одной стороны, демонстрирует некоторую положительную динамику развития, но, с другой стороны, имеет множество проблем, которые затрудняют его функционирование и развитие. Лишь небольшую долю малых предприятий можно с уверенностью считать успешными сразу по нескольким критериям (прибыльность, рост, устойчивость, лидерство). Именно такие предприятия были исследованы нами. Анализ проводился по ряду признаков: отраслевых, операционных и финансовых — с целью выявления общих черт успешных малых предприятий и создания на их основе портрета лидера успешности. В ходе исследования указывается на значительные сходства предприятий по операционным признакам, а также приводятся и обосновываются различия в уровне финансовых показателей и их значимость для достижения успешности малых предприятий из различных сфер экономической деятельности.

Ключевые слова: *успешность, малый бизнес, факторы успешности, операционные показатели, финансовые показатели.*

Исследование предприятий малого бизнеса в настоящее время является одной из популярнейших тем не только среди научного сообщества, но и в литературе, относящейся к жанру научно-популярной. За рубежом различные крупные и широко известные компании нередко делятся секретами своего впечатляющего успеха, что, по мнению авторов подобной литературы, позволяет аутсайдерам осознать роль и важность тех или иных факторов для достижения успеха. Такие работы в последние годы стали посвящать и малым непубличным компаниям, которые в своей траектории развития выбрали путь закрытости, уникальности и высокого профессионализма [9; 14; 15]. Кроме того немало научных работ посвящено исследованию успешности предприятий, ее факторов и причин [8; 10; 12; 13; 16].

В России практически отсутствуют работы, посвященные анализу успешности предприятий как таковому. Чаще всего литература содержит анализ проблем и неудач хозяйственных субъектов, а также «провалов» государства в сфере регулирования и поддержки бизнеса. А между тем и в нашей стране есть примеры высокоуспешных компаний как среди крупного, так и среди малого бизнеса. При этом особенно впечатляют успехи именно небольших компаний, имеющих высокие темпы развития и хорошую отдачу на капитал. В работах В. И. Бархатова, Д. А. Плетнева иссле-

дованы российские фирмы-газели, чья траектория развития могла бы послужить удачным примером высокоуспешного предприятия [3—5].

В данном исследовании была поставлена задача проанализировать наиболее успешные малые предприятия, работающие в различных сферах экономической деятельности (торговля, сельское хозяйство, услуги, промышленное производство, транспорт и связь, строительство), и на основе сходства в показателях между предприятиями выявить факторы успешности малого бизнеса в каждой из сфер.

В ходе анализа успешности была использована методика ее интегральной оценки, включающая ряд частных показателей: рентабельность продаж, рентабельность капитала, темп роста выручки от реализации, период существования предприятия. Полученный показатель успешности позволяет судить об эффективности, динамичности и устойчивости предприятия к внешним воздействиям. Кроме того, данный индикатор позволяет проводить сравнительный анализ предприятий и их ранжирование по уровню успешности. Подробнее с методикой оценки успешности можно ознакомиться в работах В. И. Бархатова, Д. А. Плетнева, Е. В. Николаевой [1; 6].

Среди представителей малого бизнеса исследованы более 80 000 предприятий из различных сфер деятельности. Анализ предприятий проводился по описанной выше методике с использованием данных рейтингового агентства FIRA

¹ Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда (проект №14-18-02508).

PRO [7]. После расчета интегрального показателя успешности предприятия были ранжированы по группам успешности, в результате чего в группу лидеров успешности попали 1425 предприятий. Далее последовали механическое выборочное наблюдение и формирование выборочной совокупности из 142 предприятий (то есть отобрано каждое десятое предприятие). Для этих предприятий выполнен детальный анализ внутренних параметров (отраслевых, операционных, финансовых), который позволил сделать некоторые выводы, выявить тенденции и выделить факторы, ставшие определяющими в достижении предприятием успешности.

Анализируемые малые предприятия — лидеры успешности были разделены в зависимости от сферы деятельности: услуги, торговля, сельское хозяйство, промышленное производство, транспорт и связь, строительство и добыча. На рис. 1 представлено распределение малых предприятий — лидеров успешности по сферам экономической деятельности.

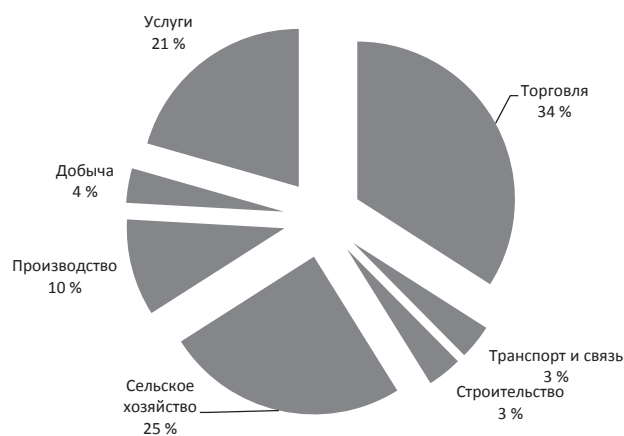


Рис. 1. Распределение предприятий малого бизнеса — лидеров успешности по сферам экономической деятельности

Выявлено, что наибольший удельный вес в структуре сфер деятельности занимают предприятия торговли, сельского хозяйства и услуг. Именно эти сферы будут детально изучены в исследовании, однако и остальные сферы деятельности также будут проанализированы по основным параметрам разработанной системы показателей.

В монографии В. И. Бархатова, Д. А. Плетнева и др. [2] представлена технология анализа успешных практик предприятий среднего и малого бизнеса в России. Данная технология включает три направления: отраслевые особенности (показатели: средняя рентабельность в отрасли, темпы роста отрасли); операционные особенности (показатели: тип собственности, масштаб деятельно-

сти предприятия, период существования, размер уставного капитала, численность работников); финансовые особенности (показатели: рентабельность операционной деятельности, коэффициенты ликвидности, кредитоспособности, деловой активности и финансовой устойчивости).

Анализ предприятий малого бизнеса по перечисленным выше показателям проводился в сравнении с аналогичными предприятиями отрасли. Следует отметить, что сформированная выборка предприятий характеризуется большим разнообразием отраслевых групп и подгрупп, что во многом обуславливает различие предприятий из одной сферы по исследуемым параметрам. По этой причине показатели отдельных малых предприятий сравнивались не со средними по выборке, а со среднеотраслевыми, что значительно повышает качество анализа. Вся необходимая для этого информация была предоставлена информационно-аналитической системой FIRA PRO.

Выборка, сформированная предприятиями сферы услуг, является одной из наиболее репрезентативных в нашем анализе малого бизнеса. Всего исследовано 29 предприятий — лидеров успешности, оказывающих услуги различного характера. Среди отраслевых признаков проанализированы рентабельность операционной деятельности (средняя по соответствующей отрасли) и динамика развития отрасли. Анализ проводился на основе сравнения отраслевых данных со средними по экономике значениями. Это позволило получить следующие результаты.

Только 6 из 29 предприятий — лидеров успешности сферы услуг работают в отраслях с нормальным уровнем рентабельности (на уровне среднего по экономике). В остальных отраслях рентабельность операционной деятельности низкая. По динамике развития анализируемые отрасли сферы услуг являются привлекательными. В большинстве случаев (21 из 29) темпы развития отраслей сферы услуг в 2015 г. были значительно выше среднего по экономике.

Далее был проведен анализ операционных признаков лидеров успешности. Как и ожидалось, масштаб деятельности предприятий и доли их рынка невелики. Только 7 предприятий выборки по масштабу деятельности являются значимыми в отрасли, остальные занимают незначительное положение. Доля рынка практически у всех предприятий — в пределах 1 %. По темпам роста анализируемые предприятия — лидеры успешности продемонстрировали неравномерную динамику. Динамика развития половины предприятий сферы услуг — на уровне средней по отрасли, остальных 50 % — значительно выше средней. В значитель-

ной мере отличаются и сроки жизни анализируемых предприятий сферы услуг. Только у 2 предприятий из данной выборки срок жизни составил менее 5 лет. Со сроком жизни более 5, но менее 10 лет среди лидеров успешности — 7 предприятий; от 10 до 20 лет — 11 предприятий; более 20 лет — 9 предприятий. Таким образом, можно говорить о высокой устойчивости и сопротивляемости лидеров успешности внешним воздействиям и внутренним трудностям, особенно учитывая то, что все предприятия относятся к малому бизнесу.

С точки зрения форм собственности и организации бизнеса рассматриваемые фирмы не имеют существенных различий. Собственниками у подавляющего большинства предприятий являются физические лица, граждане РФ. Только 4 предприятия принадлежат другим юридическим лицам. По организационно-правовым формам выборка имеет следующее распределение: 24 предприятия зарегистрированы в форме обществ с ограниченной ответственностью и 5 предприятий — акционерные общества¹.

Еще одна особенность рассматриваемой выборки связана с размером уставного капитала лидеров успешности. Малый бизнес отличает незначительная величина сформированного уставного капитала. Из 29 предприятий выборки 20 имеют размер уставного капитала на уровне минимального или немногим выше (около 10 000 р.). Только 9 предприятий сферы услуг — лидеров успешности сформировали существенный размер уставного капитала (среднее значение — 3 348 570 р., медианное — 1 500 000 р.). Стоит также отметить, что средняя численность работников на предприятиях малого бизнеса невысока. Большая часть предприятий выборки имеет малую численность работников — от 16 до 30 чел.

Следующим этапом стал анализ финансовых особенностей предприятий. По уровню рентабельности операционной деятельности 11 из 29 представителей малого бизнеса — лидеров успешности существенно опережают остальные предприятия отрасли. Еще у 8 предприятий рентабельность на уровне среднего или чуть выше. Остальные 10 предприятий в 2015 г. имели уровень рентабельности ниже среднеотраслевого значения (рис. 2).

То есть в данном случае мы не наблюдаем однозначного свидетельства в пользу гипотезы, отождествляющей прибыльность и успешность деятельности фирм. Лидеры успешности из сферы услуг могут как превосходить, так и быть ощути-

¹ В анализе малого бизнеса были взяты только юридические лица и не рассматривались индивидуальные предприниматели.

мо хуже конкурентов по показателю рентабельности основной деятельности.



Рис. 2. Рентабельность операционной деятельности малых предприятий — лидеров успешности по сравнению со среднеотраслевым значением (услуги)

Показатели ликвидности у 15 из 29 предприятий значительно выше среднеотраслевых значений. Крайне низкий уровень ликвидности — только у 3 предприятий из выборки, у остальных — средний. Уровень деловой активности существенно выше среднеотраслевого только у трети исследованных предприятий. Большинство предприятий (17 из 29) имели невысокие показатели деловой активности — у многих ниже среднего по отрасли.

Однако свыше половины предприятий (18 из 29) имели хорошие показатели финансовой устойчивости, в большинстве своем значительно превышающие среднеотраслевые значения. У остальных финансовая устойчивость — на уровне средней по отрасли или чуть ниже. Рейтинг кредитоспособности в 2015 г. у большинства анализируемых предприятий сферы услуг был не ниже 44 (достаточная кредитоспособность). Только у 4 предприятий выборки рейтинг был на уровне 4 (удовлетворительная кредитоспособность) и ниже (низкая кредитоспособность, высока вероятность невыполнения обязательств).

В целом из анализа сферы услуг можно заключить следующее:

- предприятия работают в отраслях с низким уровнем рентабельности операционной деятельности, но с высокими темпами роста дохода;
- ни по одному из показателей нет абсолютного единства значений у исследуемых предприятий;
- примерно две трети предприятий имели более высокие показатели рентабельности, ликвидности и финансовой устойчивости, чем в среднем по отрасли, но низкие показатели деловой активности.

Торговые предприятия — лидеры успешности по своим отраслевым признакам схожи с аналогичными малыми предприятиями сферы услуг. Среднеотраслевая рентабельность в большинстве случаев невысокая, ее уровень ниже среднего по экономике (кроме 4 отраслевых групп). Темпы роста в отраслях значительно выше, чем в среднем по экономике (в 41 из 48 случаев)¹.

По масштабу деятельности предприятия невелики — только 7 из 48 предприятий занимают значимое положение в отрасли. Доля рынка у большинства предприятий — в пределах 1 % (на региональном рынке). Собственником большинства предприятий выборки (46) являются физические лица, граждане РФ. Предприятия зарегистрированы в следующих организационно-правовых формах: 44 — общества с ограниченной ответственностью, 4 — акционерные общества, что вполне ожидаемо для малого бизнеса.

Динамика развития 22 предприятий — высокая, значительно выше среднеотраслевой, у остальных — ниже средней. В выборке есть 6 предприятий с крайне низким темпом роста доходов (отрицательным). То есть только около половины торговых предприятий — лидеров успешности опережают конкурентов по темпам роста доходов (рис. 3).

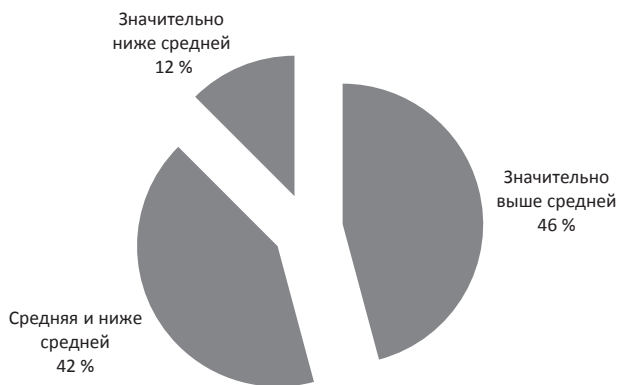


Рис. 3. Динамика развития малых предприятий — лидеров успешности по сравнению со среднеотраслевым значением (торговля)

Так же как и в сфере услуг, сроки жизни предприятий торговли отличаются: 16 предприятий выборки существуют менее 10 лет, 28 — от 10 до 20 лет и только 4 предприятия — более 20 лет. Большая часть предприятий не сформировали существенного уставного капитала. Только 5 имеют уставный капитал более 1 000 000 р. У 13 предприятий уставный капитал значительный. У остальных — на уровне минимального или немного выше.

¹ Здесь, как и выше, анализировались предприятия из различных отраслевых подгрупп в зависимости от объекта продаж.

Предприятия выборки — лидеры успешности отличаются высокими показателями рентабельности. Рентабельность операционной деятельности у 30 из 48 предприятий значительно выше среднеотраслевого уровня. Еще 11 предприятий имели рентабельность на уровне среднеотраслевой или чуть выше. Лишь небольшое число компаний выборки (7) в 2015 г. работали с рентабельностью ниже средней по отрасли (рис. 4).



Рис. 4. Рентабельность операционной деятельности малых предприятий — лидеров успешности по сравнению со среднеотраслевым значением (торговля)

Похожая картина наблюдается и по уровню ликвидности. Показатели ликвидности 29 предприятий были значительно выше, чем соответствующие среднеотраслевые значения. У 4 представителей малого бизнеса показатели ликвидности были на уровне среднего или чуть выше, у остальных 15 предприятий — ниже среднего (рис. 5).



Рис. 5. Уровень ликвидности малых предприятий — лидеров успешности по сравнению со среднеотраслевым значением (торговля)

Показатели деловой активности у анализируемых предприятий были приемлемыми. Примерно у половины предприятий — лидеров успешности уровень деловой активности был средним и выше

среднего по отрасли (из них у 10 предприятий показатели были значительно выше среднеотраслевых). Остальные предприятия имели деловую активность ниже среднеотраслевой.

Следует отметить, что по уровню финансовой устойчивости предприятий — лидеров успешности данная выборка превосходит остальные. У 37 из 48 предприятий наблюдались высокие показатели финансовой устойчивости, значительно выше среднеотраслевых значений. Еще 7 предприятий имели финансовую устойчивость на уровне среднеотраслевой.

Рейтинг кредитоспособности, определенный по методике аналитического агентства FIRA PRO, у 46 предприятий не ниже 44 (достаточная кредитоспособность). Только 4 предприятия из выборки имели в 2015 г. невысокий рейтинг кредитоспособности (удовлетворительная и низкая кредитоспособность).

Отрасли агропромышленного комплекса в России в последние 3 года демонстрируют хорошую динамику развития. Сельскохозяйственные предприятия имеют высокие темпы роста доходов, их уровень рентабельности существенно превышает средние по экономике показатели. Это во многом подтверждает наш анализ, проведенный по данным лидеров успешности среднего бизнеса [11]. Однако малые предприятия, как и ожидалось, по уровню развития и прибыльности отставали от средних, сохраняя тем не менее приемлемый уровень по большинству показателей.

При анализе сельскохозяйственных предприятий — лидеров успешности малого бизнеса выявлено, что рентабельность операционной деятельности в большинстве отраслей была не ниже средней по экономике. Для всех проанализированных отраслевых групп рентабельность в 2015 г. была на уровне среднего или выше среднего по экономике значения. При этом динамика развития отраслей, в которых работают рассматриваемые предприятия, высокая — значительно превосходит средний уровень развития отраслей в экономике.

Анализ операционных признаков сельскохозяйственных предприятий позволил сделать ряд выводов. В выборке всего 7 предприятий, по масштабу деятельности занимающих значимое положение в отрасли; остальные 28 лидеров успешности находятся на уровне среднестатистическом для малого бизнеса по масштабам деятельности. Доля рынка у большинства предприятий — менее 1 % (кроме двух лидеров, доля которых находится в пределах 10 %).

Предприятия продемонстрировали высокие темпы роста в 2015 г. Динамика развития 10 предприятий — лидеров успешности находится на

уровне среднеотраслевой. Темпы роста остальных 25 предприятий значительно превышают среднеотраслевые значения.

Период существования сельскохозяйственных предприятий — лидеров успешности достаточно длительный (в сравнении с другими сферами деятельности). Только 5 из 35 предприятий выборки существуют менее 10 лет. От 10 до 20 лет — 18 предприятий, свыше 20 лет — 12 лидеров успешности. То есть особенностью предприятий данной выборки можно считать большой срок жизни и сопротивляемость внешним факторам среды.

Размер уставного капитала почти у половины предприятий (14) невысок — на уровне минимального или немногим выше. Из выборки лидеров успешности 4 предприятия имеют внушительный для малого бизнеса размер уставного капитала — от 21 000 000 до 210 000 000 р. У остальных предприятий уставный капитал значимый, но невысокий (среднее значение — 1 078 592 р., медианное — 404 700 р.). Собственниками 7 предприятий выступают другие организации (коммерческие и некоммерческие). Собственники остальных 28 лидеров успешности — физические лица, граждане РФ. Численность персонала у 14 предприятий в сравнении с остальными анализируемыми предприятиями высокая (для малого бизнеса) — от 101 до 250 чел. У 21 предприятия показатель ниже и соответствует средней численности для малого бизнеса (от 16 до 30 чел.).

Предприятия-лидеры из сферы сельского хозяйства имеют и свои финансовые особенности. В целом показатели чуть ниже, чем у аналогичных предприятий торговли и сферы услуг. Рентабельность операционной деятельности у 25 из 35 компаний значительно выше средней по отрасли. У остальных 10 компаний в 2015 г. рентабельность операционной деятельности находилась на уровне среднеотраслевого значения и ниже.

У половины предприятий из выборки уровень ликвидности в 2015 г. был существенно выше среднеотраслевого. Остальные предприятия имели сравнительно низкую ликвидность. Однако только у 4 из них показатели ликвидности были ниже среднеотраслевых значений. То есть в целом можно сказать, что выборка лидеров успешности из сельскохозяйственной сферы характеризуется приемлемыми показателями ликвидности. По уровню деловой активности малые сельскохозяйственные предприятия значительно уступают остальным лидерам успешности. Только у 9 предприятий показатели деловой активности были выше или значительно выше среднеотраслевых.

Деловая активность остальных 26 компаний была умеренной или низкой (ниже средней по отрасли).

Показатели финансовой устойчивости значительно выше среднеотраслевых значений у 26 предприятий. У остальных 9 — на уровне среднего и ниже. Из этого следует, что по уровню финансовой устойчивости предприятия — лидеры успешности также имеют преимущества над остальными предприятиями отрасли, что, вероятно, и является одним из значимых факторов успешности. Следует также отметить, что 26 предприятий выборки имели высокий уровень покрытия обязательств, что еще раз свидетельствует в пользу нашего предположения.

Обращает на себя внимание многообразие форм организации бизнеса сельскохозяйственными предприятиями — лидерами успешности (рис. 6). В выборке 21 общество с ограниченной ответственностью, 6 сельскохозяйственных производственных кооперативов, 4 колхоза, а также (по 1): крестьянское (фермерское) хозяйство, публичное акционерное общество, сельскохозяйственная артель и товарищество на вере.

Отметим, что публичное акционерное общество и крестьянское (фермерское) хозяйство продемонстрировали финансовые показатели ниже, чем у других предприятий выборки. Стабильно высокие показатели финансовой устойчивости и ликвидности у сельскохозяйственных производственных кооперативов и колхозов, что свидетельствует в

пользу эффективности таких структур, основанных на сотрудничестве производителей.

Рейтинг кредитоспособности у анализируемых предприятий высокий. Ни одно сельскохозяйственное предприятие из выборки лидеров успешности в 2015 г. не опустилось ниже рейтинга 4 (удовлетворительная кредитоспособность). Подобная картина наблюдалась и в 2014 г.

Существенно меньше в процентном отношении в выборке лидеров успешности оказалось производственных предприятий (всего 14). Это частично объясняется низкой доходностью производственной сферы в последние годы, а частично — низкой активностью в этих отраслях предприятий малого бизнеса.

Операционная рентабельность в отраслях промышленного производства находилась в 2015 г. на уровне средней или ниже средней по экономике. Динамика развития неоднородна, как и сама выборка: в 9 из 14 случаев темпы роста доходов были значительно выше среднеэкономических за период, в остальных 5 — существенно ниже. Хорошую динамику показали такие отрасли, как производство трубопроводной арматуры, производство пластмасс. Низкие темпы роста были в производстве оборудования непрерывного транспорта, электрических печей. При этом большая часть лидеров успешности — производственных предприятий продемонстрировали высокие операционные и финансовые показатели за 2015 г.

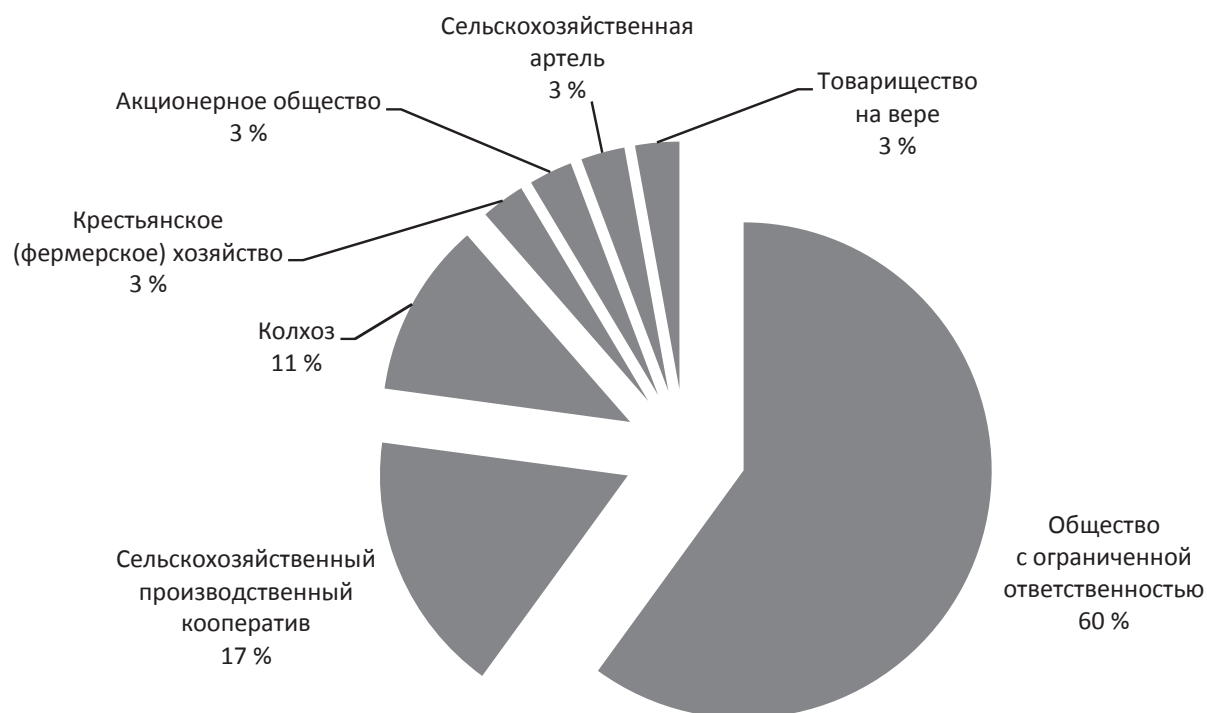


Рис. 6. Распределение малых предприятий — лидеров успешности по организационно-правовым формам (сельское хозяйство)

По масштабу деятельности только 4 предприятия из выборки занимают значимое положение в отрасли. Доля рынка у большинства лидеров успешности незначительная, но в выборке присутствуют 2 предприятия — лидера отрасли по масштабу деятельности.

Две трети предприятий выборки имели высокую динамику развития в 2015 г. — значительно выше среднеотраслевых значений. У остальных предприятий — темпы роста доходов были ниже среднеотраслевых. Все предприятия выборки имеют срок жизни от 10 до 20 лет. У 10 из 14 предприятий размер уставного капитала был на уровне минимального или незначительно выше, у остальных 4 — чуть больше 1 000 000 р. Собственниками большинства лидеров успешности из сферы промышленного производства выступают физические лица. Среди промышленных предприятий довольно высокий процент предприятий зарегистрирован в форме акционерных обществ. Распределение предприятий по организационно-правовым формам следующее: 9 обществ с ограниченной ответственностью, 5 акционерных обществ.

Финансовые показатели производственных предприятий — лидеров успешности за 2015 г. были заметно выше, и тенденция в них прослеживалась более четкая. Восемь компаний из выборки имели уровень рентабельности операционной деятельности значительно выше среднего по отрасли. Еще 5 компаний работали со среднеотраслевой рентабельностью. Показатели деловой активности у большинства средние или чуть выше средних по отрасли. Ликвидность 11 предприятий была приемлемой — на уровне среднеотраслевой и выше (у остальных — ниже средней). Большая часть предприятий имели уровень показателей финансовой устойчивости выше среднего по отрасли. Рейтинг кредитоспособности в данной выборке предприятий в 2015 г. был не ниже 44 (достаточная кредитоспособность).

В выборку лидеров успешности среди представителей малого бизнеса попало небольшое число предприятий сферы транспорта и связи (5), строительства (5) и добычи полезных ископаемых (5). Поскольку данные выборки малочисленны и нерепрезентативны, здесь мы даем только краткую обобщающую их характеристику.

Все предприятия работают в отраслях с операционной рентабельностью ниже средней по экономике. Однако темпы роста в анализируемых отраслях различны — выше или ниже средних по экономике.

По масштабу деятельности большая часть предприятий — незначительные, с долей рынка

в пределах 2 %. Собственниками предприятий выступают физические лица, граждане России. Предприятия в большинстве своем организованы в форме обществ с ограниченной ответственностью.

Динамика развития предприятий — лидеров успешности из данных выборок значительно выше среднеотраслевой (в соответствующих отраслях). Так же и рентабельность операционной деятельности у 70 % предприятий значительно превосходит среднюю по отрасли. Ликвидность и финансовая устойчивость у большинства предприятий выше средней или значительно выше средней по отрасли. Рейтинг кредитоспособности у всех без исключения предприятий в трех сферах в 2015 г. был не ниже 44 (достаточная кредитоспособность).

Таким образом, малые предприятия — лидеры успешности из сферы транспорта и связи, строительства и добычи полезных ископаемых в целом продемонстрировали высокие показатели развития (как финансовые, так и операционные), что объясняет их попадание в выборку лидеров на фоне общей невысокой динамики развития данных сфер экономики.

Обобщающий анализ исследуемых параметров по предприятиям из сферы услуг, торговли, сельского хозяйства и производства представлен в таблице.

Можно сделать выводы о влиянии тех или иных операционных и финансовых факторов на успешность предприятий.

Большинство малых предприятий — лидеров успешности — это общества с ограниченной ответственностью, находящиеся в собственности у физических лиц, граждан России. Предприятия имеют малозначимое положение на рынке с долей в пределах 1 % и малую численность работников (16—30 чел.). Размер уставного капитала практически у всех предприятий минимальный. Однако для предприятий характерен длительный период существования — более 10 лет. Таким образом, по большинству операционных параметров рассматриваемые предприятия имеют схожие характеристики, и это позволило составить их общий портрет.

По финансовым параметрам предприятия — лидеры из разных сфер деятельности имеют как сходства, так и небольшие различия. Так, большая часть выборки характеризуется уровнем рентабельности, превышающим среднеотраслевые значения (в соответствующих отраслях), а у многих рентабельность операционной деятельности значительно выше средней по отрасли. Ликвидность и финансовая устойчивость предприятий

**Портрет российских малых предприятий — лидеров успешности
(в отраслевом разрезе)**

| Фактор успешности | Услуги | Сельское хозяйство | Торговля | Производство |
|------------------------------------|--|---|--|--|
| ОПЕРАЦИОННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ | | | | |
| Масштаб деятельности | Значимое положение — у 25 % лидеров, у остальных — незначительный масштаб | Незначительный | Незначительный | Незначительный |
| Доля рынка ¹ | У большинства предприятий — в пределах 1 % | | | |
| Численность работников | Малая (16—30 чел.) | У 40 % — средняя (101—250 чел.), у 60 % — малая (16—30) | Малая (16—30 чел.) | Малая (16—30 чел.) |
| Срок жизни предприятия | У 2/3 — длительный, более 10 лет (из них у 1/3 — более 20), у остальных — менее 10 лет | Длительный, у большинства — выше 10 лет (у 1/3 — более 20) | У 60 % — длительный, более 10 лет, у 40 % — менее 10 лет | Длительный, более 10 лет |
| Размер уставного капитала | У большинства — на уровне минимально допустимого | У половины — на уровне минимально допустимого, у остальных — значительный, но невысокий | У 2/3 — на уровне минимально допустимого, у 1/3 — значительный, но невысокий | У большинства — на уровне минимально допустимого |
| Тип собственности | Собственники — физические лица | | | |
| Организационно-правовая форма | Общества с ограниченной ответственностью (24); акционерные общества (5) | Общества с ограниченной ответственностью (21); сельскохозяйственные производственные кооперативы (6); колхозы (4) | Общества с ограниченной ответственностью (44); акционерные общества (4) | Общества с ограниченной ответственностью (9); акционерные общества (5) |
| ФИНАНСОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ | | | | |
| Рентабельность | У 2/3 — выше среднеотраслевой | У большинства — значительно выше среднеотраслевой | У большинства — выше среднеотраслевой (у 60 % существенно выше) | Средняя и значительно выше среднеотраслевой |
| Ликвидность | Выше среднеотраслевой | Средняя и выше среднеотраслевой | У 2/3 — выше среднеотраслевой; у 1/3 — ниже среднеотраслевой | У большинства — средняя или выше среднеотраслевой |
| Деловая активность | У 2/3 — средняя и ниже среднеотраслевой | У большинства — ниже среднеотраслевой | У половины — средняя и выше средней, у остальных — ниже средней | У большинства — средняя или выше среднеотраслевой |
| Финансовая устойчивость | Средняя и выше среднеотраслевой | Около 70 % предприятий — значительно выше среднеотраслевой, у остальных — на уровне среднеотраслевой или ниже | Выше среднеотраслевой | Выше среднеотраслевой |
| Кредитоспособность | Достаточная | | | |

¹ Показатель рассчитывался для региональных рынков, на которых работает предприятие.

находится на уровне средней или выше среднеотраслевой. Предприятия обладают достаточной кредитоспособностью. По уровню деловой активности предприятия производственной сферы превосходят остальные — лидеры успешности из этой сферы имеют показатели деловой активности выше среднеотраслевых. Также достаточно хорошие результаты по показателям деловой активности у предприятий торговли. Остальные предприятия характеризуются невысокой деловой активностью — средней и ниже среднего.

Что касается финансовых параметров, то в различных сферах деятельности они имеют различную значимость. Так, можно сказать, что фактор «ликвидность» имеет высокое значение для предприятий производственной сферы и является нейтральным для предприятий из остальных сфер (рис. 7).

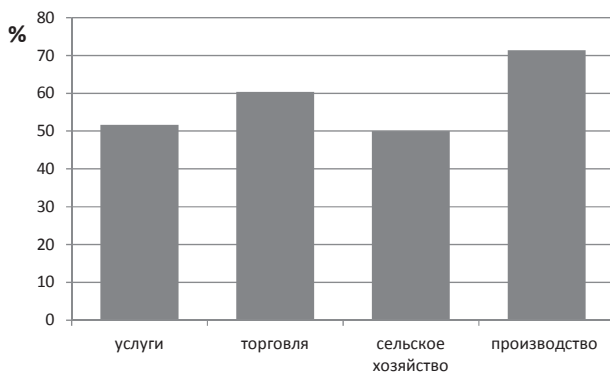


Рис. 7. Доля малых предприятий — лидеров успешности с уровнем ликвидности выше среднеотраслевого (по сферам деятельности)

Иная тенденция прослеживается по фактору «деловая активность». Можно сделать заключение, что данный фактор не оказывает значимого влияния на успешность малых предприятий. А наименее значимым он является для сферы сельского хозяйства, где более 70 % лидеров успешности имеют низкую деловую активность (рис. 8).

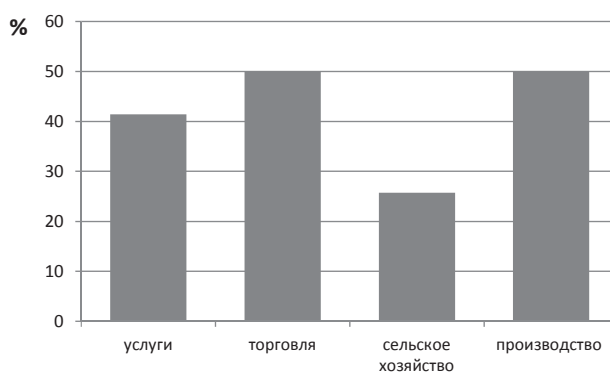


Рис. 8. Доля малых предприятий — лидеров успешности с уровнем деловой активности выше среднеотраслевого (по сферам деятельности)

Фактор «финансовая устойчивость» является наиболее значимым для успешности предприятий из всех исследуемых сфер деятельности, поскольку во всех выборках лидеров успешности от 60 до 70 % предприятий (по разным сферам) имели более высокие, чем в среднем по отрасли, показатели финансовой устойчивости (рис. 9).

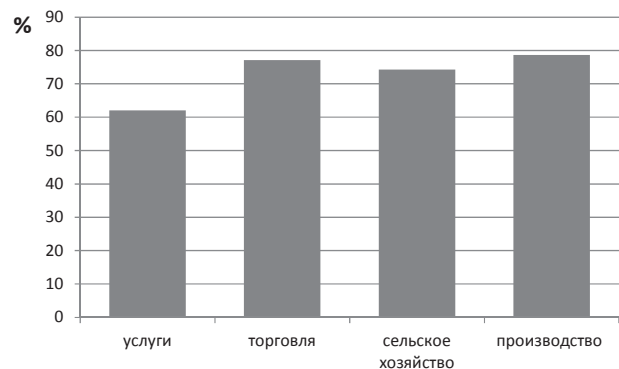


Рис. 9. Доля малых предприятий — лидеров успешности с уровнем финансовой устойчивости выше среднеотраслевого (по сферам деятельности)

Подводя итог результатам кейсового анализа предприятий малого бизнеса, сформулируем выводы относительно значимости тех или иных факторов для достижения успешности.

Во-первых, абсолютное единство среди анализируемых лидеров успешности наблюдается по исследованным операционным показателям. Успешное малое предприятие характеризуется незначительными масштабами деятельности и долей рынка, малой численностью работников и несущественным размером уставного капитала, однако при этом оно имеет длительный срок жизни, что свидетельствует о его устойчивости и объясняет успех на рынке.

Во-вторых, при анализе отраслевых (внешних) параметров были получены неоднородные результаты по сферам экономической деятельности. Высоким уровнем отраслевой рентабельности характеризовалась только сфера сельского хозяйства. Во всех остальных сферах лидеры успешности преимущественно работали в низкорентабельных отраслях. Однако почти во всех отраслях наблюдались достаточно высокие положительные темпы роста. Таким образом, лидеры успешности, с одной стороны, в 2015 г. попали в общую волну роста в соответствующих отраслях, а с другой — оказались гораздо более способными к наращиванию прибыли, чем их конкуренты.

В-третьих, неодинаковым было и влияние финансовых факторов на успешность малых предприятий из различных сфер деятельности. В целом можно сказать, что для большинства лидеров

успешности наиболее значимым оказался фактор «финансовая устойчивость», поскольку лидеры значительно опережают своих конкурентов по уровню показателей этой группы. Можно также сказать, что определенную значимость имел фактор «ликвидность», особенно для предприятий сферы промышленного производства и торговли. Низкое значение имел фактор «деловая активность».

Таким образом, проведенный анализ, с одной стороны, дает предприятиям малого бизнеса ориентиры для улучшения своего положения с точки зрения как операционной, так и финансовой деятельности. Выявленные сходства лидеров успешности по целому ряду показателей свиде-

тельствуют о том, что в определенных отраслях или сферах деятельности существуют «правила игры» или же, наоборот, отсутствует необходимость следовать «книжным» рекомендациям относительно грамотного выстраивания внутренних операционных и финансовых параметров деятельности предприятия. Ведь часто лидеры успешности становились таковыми именно вопреки известным представлениям о необходимых и достаточных условиях прибыльности и устойчивости. С другой стороны, анализ не дает четких указаний и инструкций к действию, но отчетливо показывает, что малое предприятие способно быть успешным практически в любой сфере деятельности.

Список литературы

1. Природа, факторы и измерение успешности предприятий малого и среднего бизнеса в России / под общ. ред. В. И. Бархатова, Д. А. Плетнева. — М. : Перо, 2015. — 302 с. — (Электронная книга).
2. Успешность предприятий малого и среднего бизнеса в России / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев, И. А. Белова [и др.]. — М. : Перо, 2016. — 212 с.
3. Модель успешного предприятия малого и среднего бизнеса в России / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев, Е. В. Николаева [и др.] ; под ред. В. И. Бархатова, Д. А. Плетнева. — М. : Перо, 2016. — 320 с.
4. Бархатов, В. И. Успешность быстрорастущих предприятий среднего бизнеса в России / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев // Вестн. Перм. нац. исследоват. политехн. ун-та. Соц.-экон. науки. — 2015. — № 4. — С. 65—81.
5. Бархатов, В. И. Траектория и факторы успешности быстрорастущих компаний среднего бизнеса в России / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев // Стратегическое планирование и развитие предприятий : материалы Семнадцатого всерос. симп. — М. : ЦЭМИ РАН, 2016. — С. 99—102.
6. Плетнев, Д. А. Методология интегральной оценки успешности предприятий малого и среднего бизнеса в России / Д. А. Плетнев, Е. В. Николаева // Журн. экон. теории. — 2015. — № 4. — С. 66—77.
7. Информационно-аналитическая система FIRA PRO [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.fira.ru>.
8. Berger-Walliser, G. Promoting business success through contract visualization / G. Berger-Walliser, R. C. Bird, H. Naario // J. of Law, Business, and Ethics. — 2011. — Vol. 7. — P. 55—75.
9. Burlingham, B. Small Giants: Companies That Choose to Be Great Instead of Big / B. Burlingham. — Portfolio, Penguin Group (USA), 2005. — 272 p.
10. Gottschalk, S. Gender Differences in Business Success of German Start-up Firms / S. Gottschalk, M. Niefert // Intern. J. of Entrepreneurship and Small Business. — 2011. — No. 18 (1). — P. 15—46.
11. Nikolaeva, E. Analysis of the practice of leaders of success in the Russian medium-sized businesses: agriculture vs industrial production / E. Nikolaeva, D. Pletnev // Economic and Social Development : book of proceedings, 16th Intern. Sci. Conf. on Economic and Social Development. — Split : Varazdin Development and Entrepreneurship Agency : Fac. of Law, Univ. of Split and Univ. North, 2016. — P. 478—488.
12. Pfann, G. Business success and businesses' beauty capital / G. Pfann, J. Biddle, D. Hamermesh // Economics Letters. — 2006 — No. 67 (2000). — P. 201—207.
13. Romar, E. J. Strategic Intent, Confucian Harmony and Firm Success / E. J. Romar // Acta Polytechnica Hungarica. — 2009. — Vol. 6, no. 3. — P. 57—67.
14. Simon, H. Hidden champions: lessons from 500 of the world's best unknown companies / H. Simon. — Boston (Mass.) : Harvard Business School Press, 1996.
15. Simon, H. Hidden Champions of the 21st Century: Success Strategies of unknown World Market Leaders / H. Simon. — London : Springer, 2009.
16. Todeva, E. East European business networks: a review of dependencies and strategies and their influence on company success [Электронный ресурс] / E. Todeva // Research papers in intern. business. — 1998. — Paper No. 12—98. — URL: <http://bus.lsbu.ac.uk/cibs/sites/bus.lsbu.ac.uk.bus.cibs/files/12-98.pdf>

Сведения об авторе

Николаева Екатерина Владимировна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. nikolaeva@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2017. No. 2 (398). *Economic Sciences. Iss. 56. Pp. 86—97.*

ANALYSIS OF SUCCESSFUL PRACTICES OF SMALL ENTERPRISES IN RUSSIA

E.V. Nikolaeva

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

The relevance of the study of small business and necessity to search its most successful ways of development is no doubt now. Russian small businesses on the one hand show some positive development dynamics. But on the other hand it has a lot of problems that impede its successful functioning and development. Only a minor percentage of small businesses can confidently be considered as successful from a number of criteria (profitability, growth, stability, leadership). Exactly such companies have been investigated by author in this work. The analysis was conducted on a number of criteria: industrial, operational and financial, in order to identify common characteristics of successful small businesses and to create on their basis Portrait of a successful leader. The survey indicated considerable similarities in company's operational characteristics, as well as provides and settles differences in the level of financial performance and their importance for achieving success of small businesses from various sectors of economic activity.

Keywords: *success, small enterprise, success factors, operational features, financial features.*

References

1. Barkhatov V.I., Pletnev D.A., Belova I.A. [et al.]. *Priroda, faktory i izmereniye uspehnosti predpriyatiy malogo i srednego biznesa v Rossii* [Nature, factors and measurement of the success of small and medium-sized businesses in Russia]. Moscow, Pero Publ., 2015. 302 p. (In Russ.).
2. Barkhatov V.I., Pletnev D.A., Belova I.A. [et al.]. *Uspeshnost' predpriyatiy malogo i srednego biznesa v Rossii* [The success of small and medium-sized businesses in Russia]. Moscow, Pero Publ., 2016. 212 p. (In Russ.).
3. Barkhatov V.I., Pletnev D.A., Nikolaeva E.V. [et al.]. *Model' uspeshnogo predpriyatiya malogo i srednego biznesa v Rossii* [Model of a successful small and medium business in Russia]. Moscow, Pero Publ., 2016. 320 p. (In Russ.).
4. Barkhatov V.I., Pletnev, D.A. *Uspeshnost' bystrorastushchikh predpriyatiy srednego biznesa v Rossii* [The success of fast-growing medium-sized enterprises in Russia]. *Vestnik Permskogo natsional'nogo issledovatel'skogo politekhnicheskogo universiteta. Sotsial'no-ekonomicheskiye nauki* [Bulletin of Perm National Research Polytechnic University. Socio-economic Sciences], 2015, no. 4, pp. 65—81. (In Russ.).
5. Barkhatov V.I., Pletnev D.A. *Traektoriya i faktory uspehnosti bystrorastushchikh kompaniy srednego biznesa v Rossii* [Trajectory and success factors of fast-growing medium-sized companies in Russia]. *Strategicheskoye planirovaniye i razvitiye predpriyatiy* [Strategic Planning and Enterprise Development]. Moscow, 2016. Pp. 99—102. (In Russ.).
6. Pletnev D.A., Nikolaeva E.V. *Metodologiya integral'noy otsenki uspehnosti predpriyatiy malogo i srednego biznesa v Rossii* [Methodology of integral assessment of the success of small and medium-sized enterprises in Russia]. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii* [Journal of Economic Theory], 2015, no. 4, pp. 66—77. (In Russ.).
7. *Informatsionno-analiticheskaya sistema FIRA PRO* [Information and Analytic System FIRA PRO]. Available at: <http://www.fira.ru>. (In Russ.).
8. Berger-Walliser G., Bird R.C., Haapio H. Promoting business success through contract visualization. *Journal of Law, Business, and Ethics*, 2011, vol. 7, pp. 55—75.
9. Burlingham B. *Small Giants: Companies That Choose to Be Great Instead of Big*. Portfolio, Penguin Group (USA), 2005. 272 p.
10. Gottschalk S., Niefert M. Gender Differences in Business Success of German Start-up Firms. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 2011, no. 18 (1), pp. 15—46.

11. Nikolaeva E., Pletnev D. Analysis of the practice of leaders of success in the Russian medium-sized businesses: agriculture vs industrial production. *Economic and Social Development: book of proceedings, 16th International Scientific Conference on Economic and Social Development*. Split, Varazdin Development and Entrepreneurship Agency, Faculty of Law, University of Split and University North, 2016. Pp. 478—488.
12. Pfann G., Biddle J., Hamermesh D. Business success and businesses beauty capital. *Economics Letters*, 2006, no. 67 (2000), pp. 201—207.
13. Romar Edward J. Strategic Intent, Confucian Harmony and Firm Success. *Acta Polytechnica Hungarica*, 2009, vol. 6, no. 3, pp. 57—67.
14. Simon H. *Hidden champions: lessons from 500 of the world's best unknown companies*. Boston (Mass.), Harvard Business School Press, 1996.
15. Simon H. *Hidden Champions of the 21st Century: Success Strategies of unknown World Market Leaders*. London, Springer, 2009.
16. Todeva E. East European business networks: a review of dependencies and strategies and their influence on company success. *Research papers in international business*, 1998, paper no. 12—98. Available at: <http://bus.lsbu.ac.uk/cibs/sites/bus.lsbu.ac.uk.bus.cibs/files/12-98.pdf>.

УДК 336.221
ББК У261.411.11

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА И УСПЕШНОСТЬ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ¹

И. А. Белова

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Проанализировано влияние налоговой нагрузки на показатели успешности российских малых и средних предприятий. Основным внешним фактором, влияющим на успешность предприятий малого и среднего бизнеса, выступает налоговая нагрузка. В качестве показателя успешности предприятий малого и среднего бизнеса предложено рассматривать рентабельность операционной прибыли. Информационной основой для исследования выступают данные бухгалтерской отчетности малых и средних предприятий по трем значимым отраслям Челябинской области: металлургическое производство и производство готовых металлических изделий, оптовая торговля, строительство в период 2014—2015 гг. Данные были предоставлены лидером в сфере информационного обеспечения — «Первым Независимым Рейтинговым Агентством». В основу методики настоящего исследования положен корреляционный анализ.

Ключевые слова: *налоговая нагрузка, успешность, успешность бизнеса, малый бизнес, средний бизнес, малые и средние предприятия.*

Любые предприятия, в том числе малые и средние, осуществляют свою деятельность в условиях влияния множества факторов. Особую роль играют внешние факторы, так как формируют соответствующую среду, в которой функционируют предприятия. К ним можно отнести наличие государственных программ поддержки малых и средних предприятий, административных барьеров, транзакционных издержек, а также налоговую нагрузку, доступ к государственному заказу, доступность финансовых ресурсов и т. д. Список можно пополнять еще долго. Именно от этих факторов зависит, насколько успешным будет предприятие. Целью данного исследования выступает анализ влияния налоговой нагрузки на показатели успешности малых и средних предприятий в России в 2014—2015 гг., что является продолжением ранее проведенного исследования по итогам 2012—2013 гг. [4; 14].

В настоящее время говорить о том, что экономическая наука изобилует многочисленными трудами, отражающими проблему успешности предприятий малого и среднего бизнеса как в России, так и за ее пределами, не приходится. Но все же необходимо констатировать, что есть некоторые заслуживающие внимания исследования в этой области. В частности, ранее отечественными авторами была изучена экономическая природа и противоречия успешности бизнеса [2], уточнено понятие «успешность» и предложено трехмерное измерение успешности [3; 13]. Также была

предложена типология факторов успешности, основанная на делении факторов на внутренние и внешние [14], раскрыты наиболее значимые факторы успешности, в число которых вошли налоговые льготы и налоговая нагрузка [6; 7], транзакционные издержки [10; 11], социальная ответственность руководителя [12], изучен налоговый аспект взаимодействия государства с малыми и средними предприятиями [1]. Исследование программ поддержки и развития инфраструктуры поддержки, перспектив и проблем малого и среднего бизнеса раскрыто в работах [5], [8], [9], [15]. Среди зарубежных авторов, рассматривающих раскрываемую в настоящем исследовании проблему, особого внимания заслуживают работы, отражающие влияние налогового законодательства на успешное функционирование предприятий малого и среднего бизнеса [16; 17]. По их мнению, требования, предъявляемые к малым и средним предприятиям в области налогообложения, выступают внешним фактором увеличения их затрат, а также накладывают существенное ограничение на их успешность. Создание стимула для реинвестирования прибыли путем организации эффективного налогообложения малых предприятий раскрыто коллективом авторов [18]. Дальнейшим развитием этих направлений исследований будет анализ влияния налоговой нагрузки на успешность малых и средних предприятий, функционирующих в Челябинской области Российской Федерации.

В настоящем исследовании в качестве показателя, отражающего результат действия внешних факторов на малые и средние предприятия, пред-

¹ Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда (проект № 14-18-02508).

ложен уровень налоговой нагрузки. А одним из показателей успешности нами сознательно выбран показатель эффективности предприятия, в роли которого выступает рентабельность операционной деятельности (*ROS*).

Методическую базу исследования составляют статистические методы, а именно корреляционный анализ. Для оценки влияния налоговой нагрузки (НН) были проанализированы данные бухгалтерской отчетности малых и средних предприятий в разрезе трех отраслей Челябинской области. Далее на их основе был рассчитан показатель налоговой нагрузки. Как правило, наиболее используемой формулой для расчета налоговой нагрузки выступает формула, представленная ниже:

$$НН = \frac{\text{Суммарная величина уплаченных налогов}}{\text{Выручка от реализации продукции, работ, услуг}} \cdot (1)$$

Вследствие недостаточности данных о налогах, уплачиваемых малыми и средними предприятиями, а в некоторых случаях их полного отсутствия, в настоящем исследовании величина уплаченных предприятиями налогов определялась исходя из данных по налогу на прибыль (если предприятие применяло общую систему налогообложения) и налогу на доходы (если предприятие использовало специальные налоговые режимы).

Помимо этого, расчет показателя рентабельности операционной прибыли осуществлялся по следующей формуле:

$$ROS = \frac{\text{Операционная прибыль (убыток) от продаж}}{\text{Выручка от реализации продукции, работ, услуг}} \cdot (2)$$

Базой для проведения анализа выступают предприятия малого и среднего бизнеса в Челябинской области. При этом критерием отбора стали малые предприятия с объемом выручки от реализации не более 400 млн р., средние — от 400 млн до 1 млрд р. в год. За основу взят список предприятий, формирующих 3 наиболее значимые отрасли Челябинской области. Список был составлен на базе данных, предоставленных «Первым Незави-

мым Рейтинговым Агентством». Региональная экономика Челябинской области представлена следующими отраслями: металлургическое производство и производство готовых металлических изделий, строительство и оптовая торговля в период 2014—2015 гг. Число малых и средних предприятий Челябинской области, формирующих три ведущие отрасли, показано в табл. 1.

Анализ табл. 1 позволяет сделать выводы о том, что число как малых, так и средних предприятий по каждой отрасли за анализируемый период имеет тенденцию к росту. В среднем число предприятий каждой отрасли выросло на 25 %. Наибольший рост наблюдается в оптовой торговле в среднем бизнесе (62 % в 2015 г. по сравнению с предыдущим годом).

При обработке данных бухгалтерской информации из выборки намеренно были исключены предприятия, которые в отчетности либо не отразили информацию по уплаченным ими налогам, либо предоставили нулевую отчетность (это касается примерно 30 % малых предприятий по каждой отрасли, информация по средним предприятиям имела в полном объеме). В том числе анализируемая выборка была уменьшена на число предприятий, которые представляли собой нетипичные и экстремальные наблюдения. Их наличие помешало бы корректному анализу ввиду несоблюдения главного требования к выборке — ее репрезентативности.

Далее был проведен корреляционный анализ влияния налоговой нагрузки на рентабельность операционной прибыли предприятия (*ROS*) в разрезе трех отраслей в 2014—2015 гг. по средним и малым предприятиям.

Средний бизнес

Проведенный анализ позволяет нам сделать вывод о том, что во всех трех исследуемых отраслях Челябинской области установлена сильная положительная связь между налоговой нагрузкой и рентабельностью операционной деятельности.

Графически корреляционная связь между исследуемыми показателями по средним предпри-

Таблица 1

Число малых и средних предприятий, формирующих каждую из ключевых отраслей Челябинской области

| Отрасль \ Год | Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий | | Оптовая торговля | | Строительство | |
|---------------|--|----------------|------------------|----------------|---------------|----------------|
| | Малый бизнес | Средний бизнес | Малый бизнес | Средний бизнес | Малый бизнес | Средний бизнес |
| 2014 | 985 | 24 | 10 805 | 129 | 4985 | 42 |
| 2015 | 1241 | 26 | 13 605 | 210 | 6047 | 53 |

ятиям, формирующим отрасль металлургического производства и производства готовых металлических изделий, а также корреляционное поле представлены на рис. 1 и 2.

Коэффициент детерминации между налоговой нагрузкой и рентабельностью операционной прибыли в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий составил $R^2 = 0,851$ (2014 г.), $R^2 = 0,8252$ (2015 г.). Принимая во внимание, что его значение лежит в диапазоне 0,7—1, можно сделать вывод о том, что существует прямая положительная зависимость (так называемая тесная связь) между исследуемыми нами величинами. Далее были рассчитаны частные коэффициенты эластичности между факторной переменной (налоговой нагрузкой) и объясняемой переменной (рентабельностью операционной прибыли). В результате мы получили их следующие значения: в 2014 г. значение коэффициента достигло уровня 8,04, а в 2015 г. — 0,91, что существенно ниже уровня 2014 г. Иными словами, в 2014 г. изменение среднего значения налоговой нагрузки в отрасли на 1 % приведет к большему

увеличению рентабельности операционной прибыли (8,04 % в 2014 г. против 0,91 % в 2015 г.), что, в свою очередь, может быть обусловлено изменением структуры предприятий данной отрасли и кризисными явлениями, сопровождающими национальную экономику в анализируемый период.

Графически корреляционная связь между исследуемыми показателями по средним предприятиям, формирующим отрасль оптовой торговли, а также корреляционное поле представлены на рис. 3 и 4.

Коэффициент детерминации между налоговой нагрузкой и рентабельностью операционной прибыли в оптовой торговле составил $R^2 = 0,736$ (2014 г.), $R^2 = 0,7054$ (2015 г.). Принимая во внимание, что его значение лежит в диапазоне 0,7—1, можно сделать вывод о том, что существует прямая положительная зависимость (так называемая тесная связь) между исследуемыми нами величинами. Далее были рассчитаны частные коэффициенты эластичности между факторной переменной (налоговой нагрузкой) и объясняемой переменной (рентабельностью

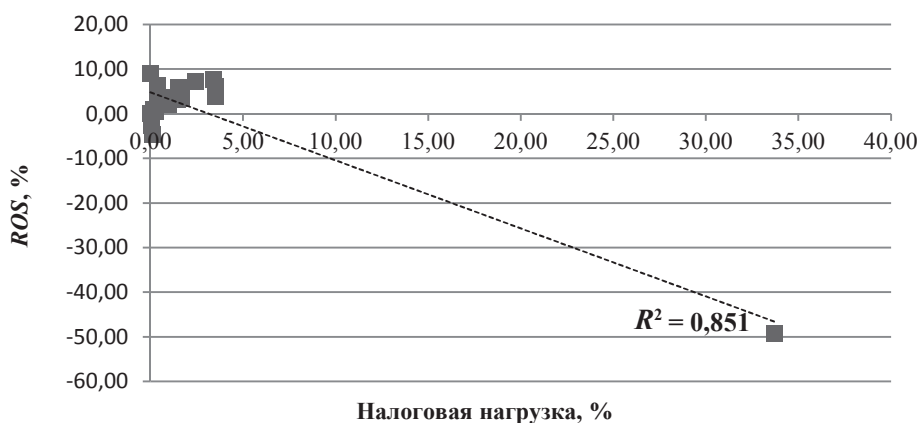


Рис. 1. Корреляционная связь налоговой нагрузки и рентабельности операционной прибыли в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий в разрезе средних предприятий в 2014 г.

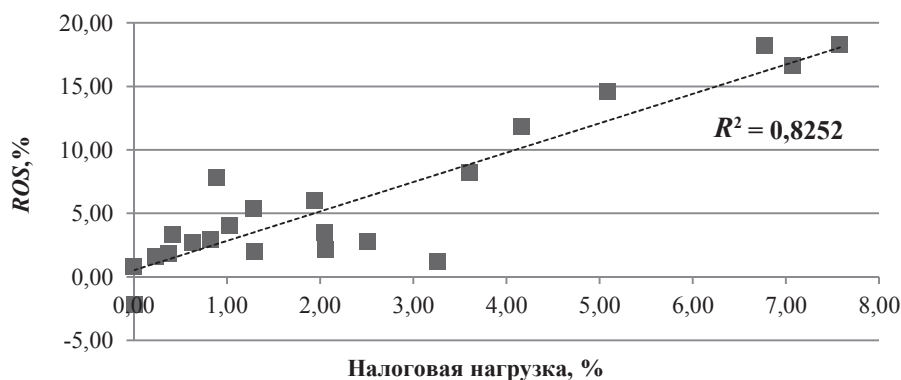


Рис. 2. Корреляционная связь налоговой нагрузки и рентабельности операционной прибыли в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий в разрезе средних предприятий в 2015 г.

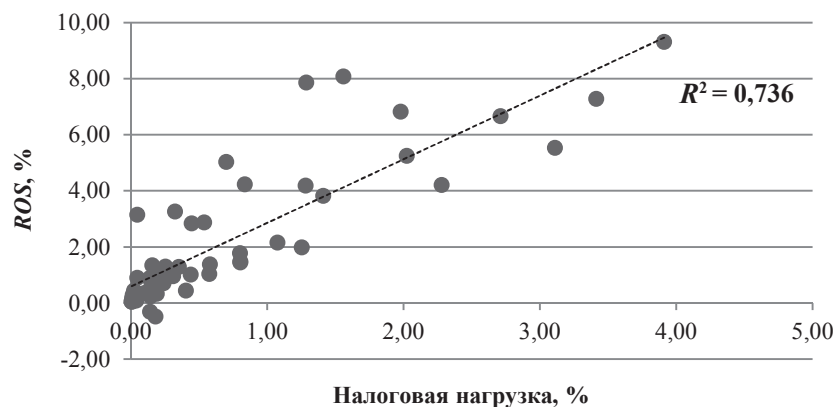


Рис. 3. Корреляционная связь налоговой нагрузки и рентабельности операционной прибыли в оптовой торговле в разрезе средних предприятий в 2014 г.

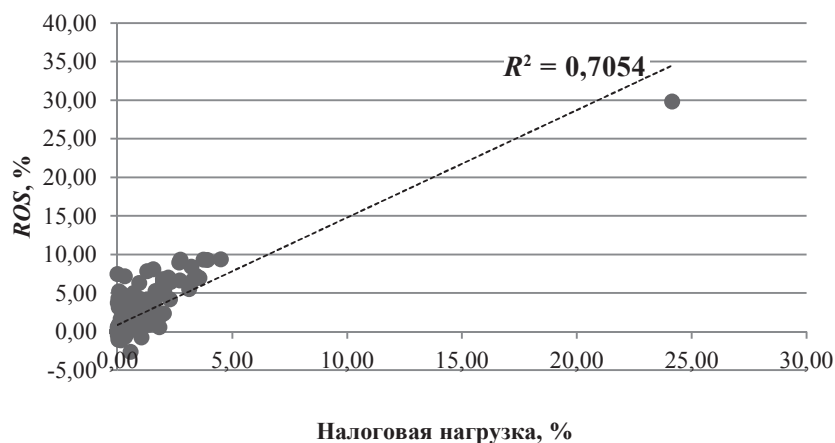


Рис. 4. Корреляционная связь налоговой нагрузки и рентабельности операционной прибыли в оптовой торговле в разрезе средних предприятий в 2015 г.

операционной прибыли). В результате мы получили их следующие значения: в 2014 г. значение коэффициента достигло уровня 0,73, а в 2015 г. — 0,55, что ниже уровня 2014 г. Иными словами, в 2014 г. изменение среднего значения налоговой нагрузки в отрасли на 1 % приведет к чуть большему увеличению рентабельности операционной прибыли (0,73 % в 2014 г. против 0,55 % в 2015 г.).

Графически корреляционная связь между исследуемыми показателями по средним предприятиям, формирующим строительную отрасль, а также корреляционное поле представлены на рис. 5 и 6.

Коэффициент детерминации между налоговой нагрузкой и рентабельностью операционной прибыли в строительстве составил $R^2 = 0,7475$ (2014 г.), $R^2 = 0,7908$ (2015 г.). Принимая во внимание, что его значение лежит в диапазоне 0,7—1, можно сделать вывод о том, что существует прямая положительная зависимость (так называемая тесная связь) между исследуемыми нами величинами.

Далее были рассчитаны частные коэффициенты эластичности между факторной переменной (налоговой нагрузкой) и объясняемой переменной (рентабельностью операционной прибыли). В результате мы получили их следующие значения: в 2014 г. значение коэффициента достигло уровня 0,87, а в 2015 г. — 0,94. Иными словами, в 2015 г. изменение среднего значения налоговой нагрузки в отрасли на 1 % приведет к чуть большему увеличению рентабельности операционной прибыли (0,94 % в 2015 г. против 0,87 % в 2014 г.).

Результаты корреляционного анализа влияния налоговой нагрузки на рентабельность операционной прибыли средних предприятий трех анализируемых отраслей Челябинской области представлены в табл. 2.

На основании анализа, представленного выше, можно сделать вывод, что на один из показателей успешности средних предприятий, в частности эффективность, налоговая нагрузка оказывает существенное влияние. Причем наибольшее влияние наблюдается в металлургическом

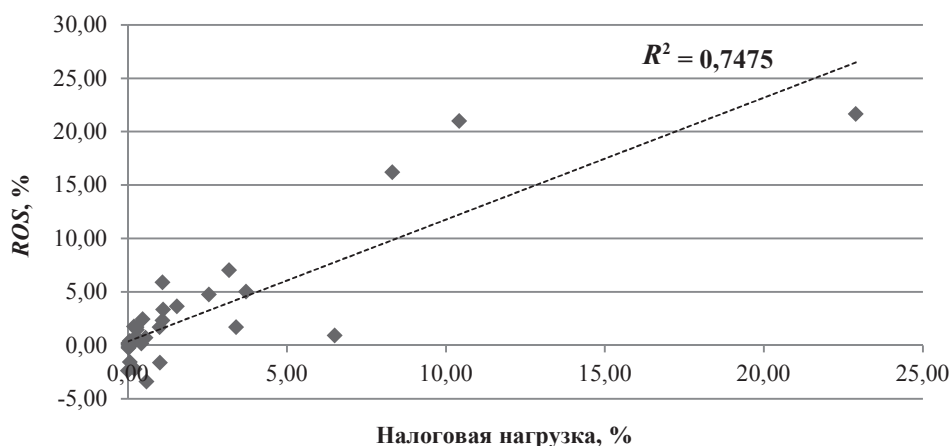


Рис. 5. Корреляционная связь налоговой нагрузки и рентабельности операционной прибыли в строительстве в разрезе средних предприятий в 2014 г.

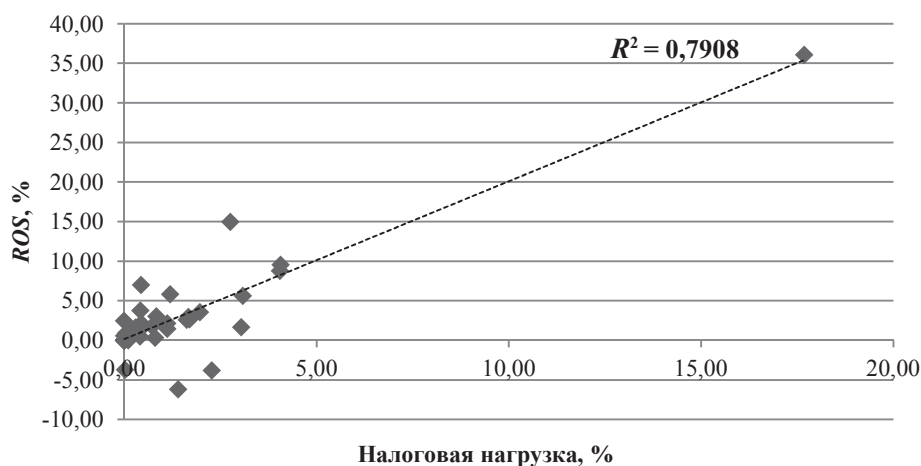


Рис. 6. Корреляционная связь налоговой нагрузки и рентабельности операционной прибыли в строительстве в разрезе средних предприятий в 2015 г.

Таблица 2

Результаты корреляционного анализа влияния налоговой нагрузки на рентабельность операционной прибыли средних предприятий по ключевым отраслям Челябинской области

| Год \ Отрасль | Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий | | Оптовая торговля | | Строительство | |
|---------------|--|------|------------------|------|---------------|------|
| | R^2 | Э | R^2 | Э | R^2 | Э |
| 2014 | 0,8510 | 8,04 | 0,7360 | 0,73 | 0,7475 | 0,87 |
| 2015 | 0,8252 | 0,91 | 0,7054 | 0,55 | 0,7908 | 0,94 |

производстве и производстве готовых металлических изделий.

Малый бизнес

Аналогичный анализ проведем по малым предприятиям, формирующим ключевые отрасли региональной экономики Челябинской области.

Графически корреляционная связь между исследуемыми показателями по малым предприя-

тиям, формирующим отрасль металлургического производства и производства готовых металлических изделий, а также корреляционное поле представлены на рис. 7 и 8.

Коэффициент детерминации между налоговой нагрузкой и рентабельностью операционной прибыли в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий составил $R^2 = 0,7224$ (2014 г.), $R^2 = 0,5347$ (2015 г.).

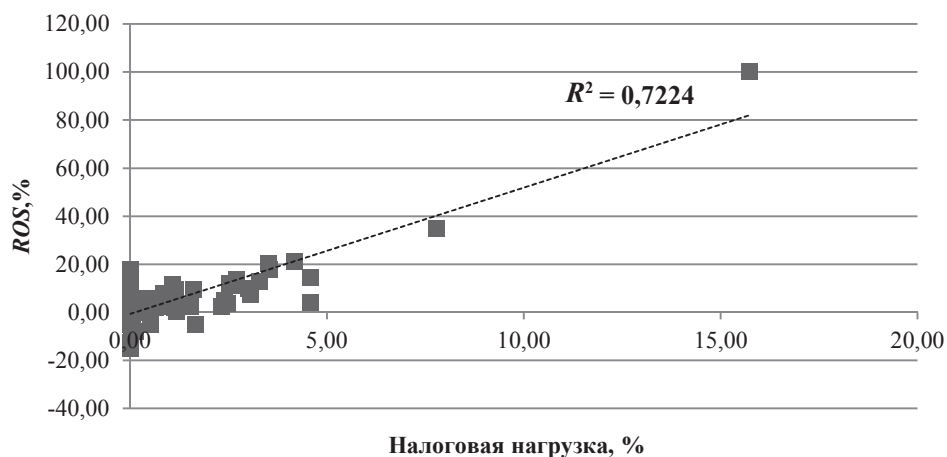


Рис. 7. Корреляционная связь налоговой нагрузки и рентабельности операционной прибыли в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий в разрезе малых предприятий в 2014 г.

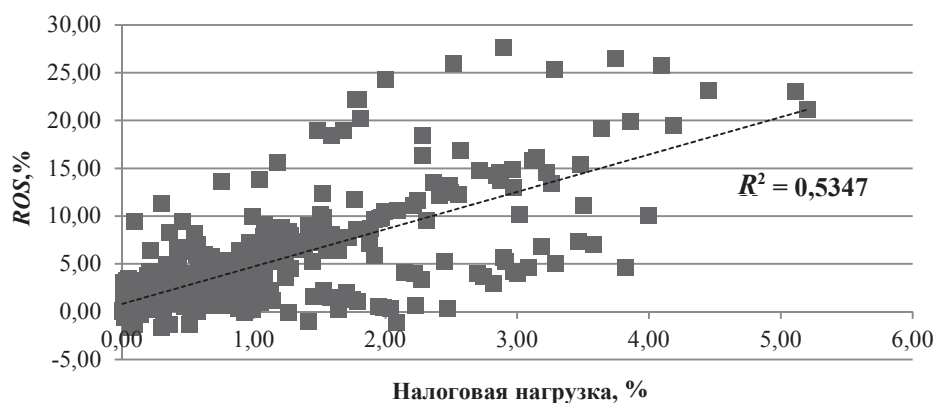


Рис. 8. Корреляционная связь налоговой нагрузки и рентабельности операционной прибыли в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий в разрезе малых предприятий в 2015 г.

Принимая во внимание, что в 2014 г. его значение лежит в диапазоне 0,7—1, можно сделать вывод о том, что существует прямая положительная зависимость (так называемая тесная связь) между исследуемыми нами величинами. В свою очередь в 2015 г. значение коэффициента детерминации попало в диапазон 0,5—0,69. Это говорит о том, что в этом году наблюдается средняя положительная связь между налоговой нагрузкой и рентабельностью операционной прибыли. Далее были рассчитаны частные коэффициенты эластичности между факторной переменной (налоговой нагрузкой) и объясняемой переменной (рентабельностью операционной прибыли). В результате мы получили их следующие значения: в 2014 г. значение коэффициента достигло уровня 1,17, а в 2015 г. — 0,81, что гораздо ниже уровня 2014 г. Иными словами, в 2014 г. изменение среднего значения налоговой нагрузки в отрасли на 1 % приведет к большему увеличению рентабельности операци-

онной прибыли (1,17 % в 2014 г. против 0,81 % в 2015 г.).

Графически корреляционная связь между исследуемыми показателями по малым предприятиям, формирующим отрасль оптовой торговли, а также корреляционное поле представлены на рис. 9 и 10.

Коэффициент детерминации между налоговой нагрузкой и рентабельностью операционной прибыли в оптовой торговле составил $R^2 = 0,5189$ (2014 г.), $R^2 = 0,5384$ (2015 г.). Принимая во внимание, что значение коэффициента лежит в диапазоне 0,5—0,69 как в 2014, так и в 2015 г., можно сделать вывод о наличии средней положительной связи между налоговой нагрузкой и рентабельностью операционной прибыли. Далее были рассчитаны частные коэффициенты эластичности между факторной переменной (налоговой нагрузкой) и объясняемой переменной (рентабельностью операционной прибыли). В результате мы получили,

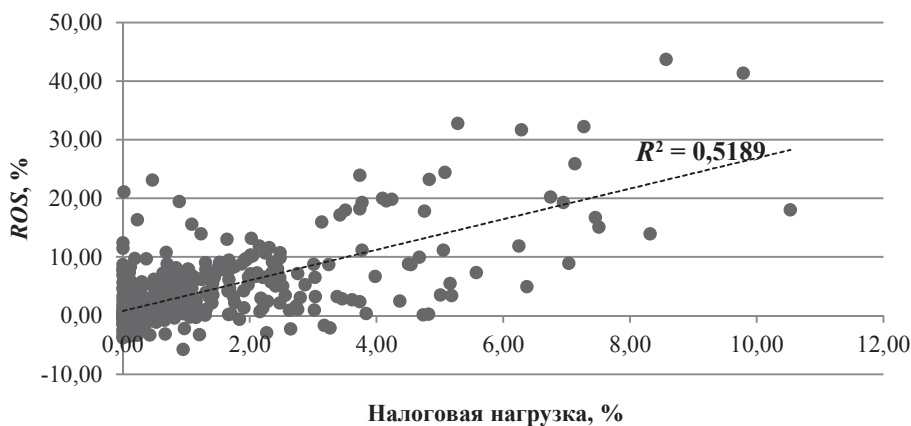


Рис. 9. Корреляционная связь налоговой нагрузки и рентабельности операционной прибыли в оптовой торговле в разрезе малых предприятий в 2014 г.

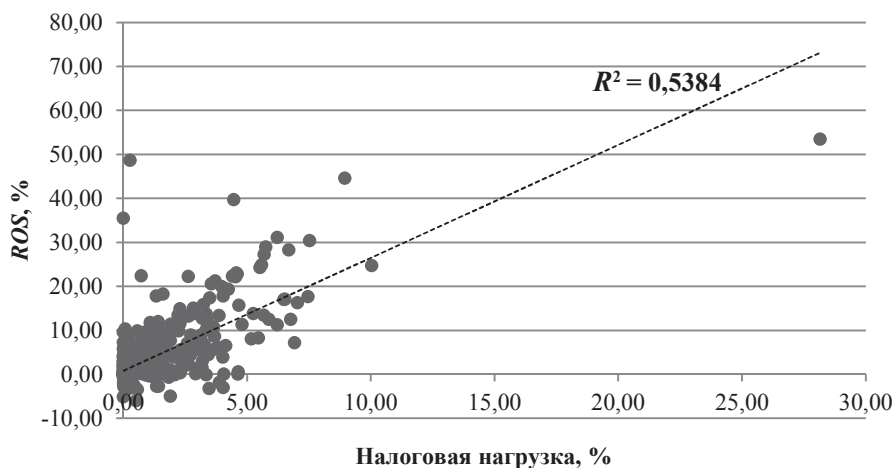


Рис. 10. Корреляционная связь налоговой нагрузки и рентабельности операционной прибыли в оптовой торговле в разрезе малых предприятий в 2015 г.

что значение коэффициентов эластичности и в том и в другом годах находилось практически на одном уровне: в 2014 г. — 0,68, в 2015 г. — 0,69. Иными словами, за 2014—2015 гг. изменение среднего значения налоговой нагрузки в отрасли на 1 % приведет к увеличению рентабельности операционной прибыли на 0,68 % и 0,69 % соответственно.

Графически корреляционная связь между исследуемыми показателями по малым предприятиям, формирующим строительную отрасль, а также корреляционное поле представлены на рис. 11 и 12.

Принимая во внимание, что значение коэффициента лежит в диапазоне 0,3—0,49 как в 2014, так и в 2015 г., можно сделать вывод о наличии умеренной положительной связи между налоговой нагрузкой и рентабельностью операционной прибыли. Далее были рассчитаны частные коэффициенты эластичности между факторной переменной (налоговой нагрузкой) и объясняе-

мой переменной (рентабельностью операционной прибыли). В результате мы получили, что значение коэффициентов эластичности и в том и в другом годах находилось практически на одном уровне: в 2014 г. — 0,69, в 2015 г. — 0,62. Иными словами, за 2014—2015 гг. изменение среднего значения налоговой нагрузки в отрасли на 1 % приведет к увеличению рентабельности операционной прибыли на 0,69 % и 0,62 % соответственно. Несмотря на меньшие значения коэффициента детерминации в строительной отрасли по сравнению с оптовой торговлей, изменение средней величины налоговой нагрузки приведет к одинаковому увеличению рентабельности операционной деятельности в обеих отраслях.

Результаты корреляционного анализа влияния налоговой нагрузки на рентабельность операционной прибыли малых предприятий трех анализируемых отраслей Челябинской области представлены в табл. 3.

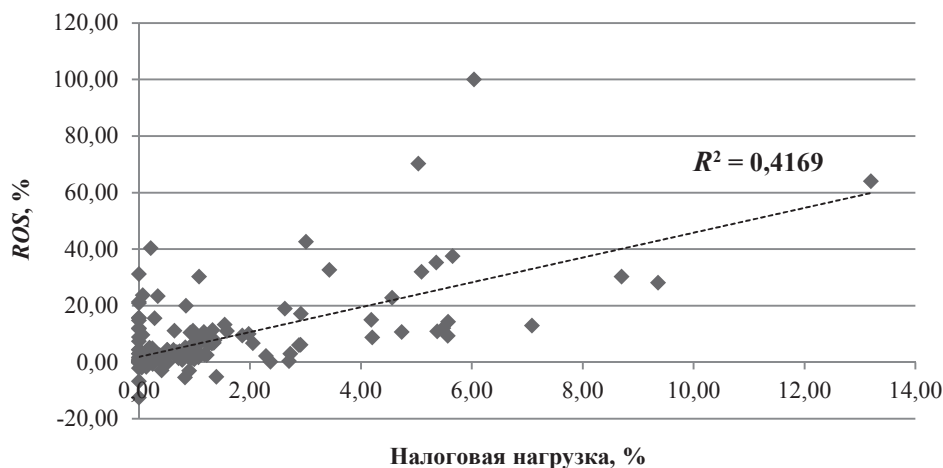


Рис. 11. Корреляционная связь налоговой нагрузки и рентабельности операционной прибыли в строительстве в разрезе малых предприятий в 2014 г.

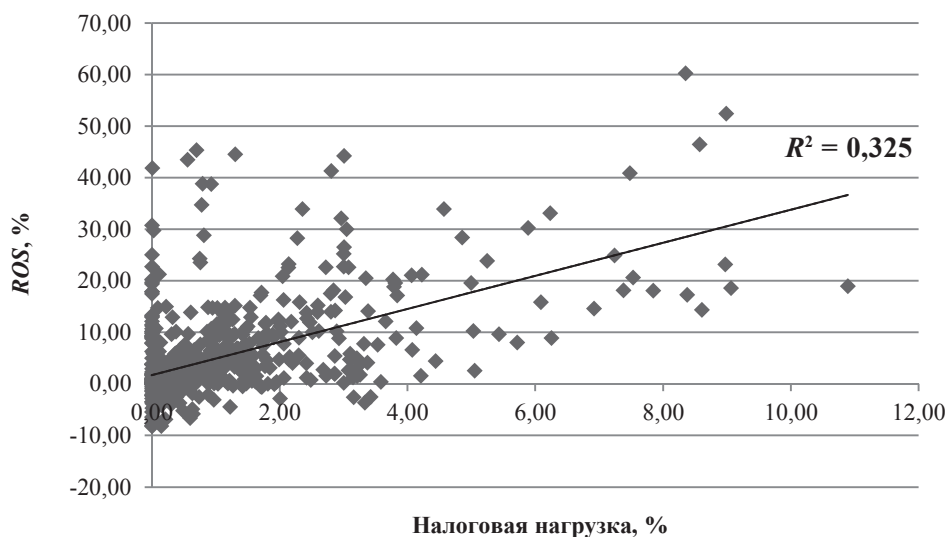


Рис. 12. Корреляционная связь налоговой нагрузки и рентабельности операционной прибыли в строительстве в разрезе малых предприятий в 2015 г.

Таблица 3

Результаты корреляционного анализа влияния налоговой нагрузки на рентабельность операционной прибыли малых предприятий по ключевым отраслям Челябинской области

| Отрасль \ Год | Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий | | Оптовая торговля | | Строительство | |
|---------------|--|------|------------------|------|----------------|------|
| | R ² | Э | R ² | Э | R ² | Э |
| 2014 | 0,7224 | 1,17 | 0,5189 | 0,68 | 0,4169 | 0,69 |
| 2015 | 0,5347 | 0,81 | 0,5384 | 0,69 | 0,4250 | 0,62 |

В результате проведенного выше анализа можно сделать вывод, что налоговая нагрузка оказывает существенное влияние на успешность средних предприятий, в частности на такой показатель, как эффективность. При этом, во-первых, из всех анализируемых нами отраслей наибольшее

влияние наблюдается в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий как по средним, так и по малым предприятиям за весь анализируемый период. Во-вторых, по всем анализируемым отраслям (включая как малые, так и средние предприятия) необходимо

отметить снижение влияния данного фактора на показатель успешности в 2014—2015 гг. При этом наибольшее снижение влияния отмечено по малым предприятиям (коэффициент детерминации R^2 в среднем колеблется в диапазоне 0,4—0,5).

Таким образом, анализ, представленный в настоящем исследовании, базируется на авторской методике анализа влияния факторов внешней среды (налоговой нагрузки) на один из показателей успешности предприятий (рентабельность операционной прибыли). В после-

дующем новые исследования повлекут за собой представление аналогичных выводов и рекомендаций для всех отраслей российской экономики, но уже на основе разработанной интегральной оценки успешности малых и средних предприятий. Это, в свою очередь, позволит представителям государственной власти применять их в процессе разработки программ государственной поддержки, а субъектам малого и среднего предпринимательства — в процессе принятия управленческих решений.

Список литературы

1. Бархатов, В. И. Взаимодействие государства с малым и средним бизнесом: налоговый аспект / В. И. Бархатов, И. А. Белова // Экон. возрождение России. — 2016. — № 1 (47). — С. 160—166.
2. Бархатов, В. И. Природа и противоречия успешности малого и среднего бизнеса в современной экономике / В. И. Бархатов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2014. — № 21 (350). Экономика. Вып. 47. — С. 8—14.
3. Бархатов, В. И. Успешность бизнеса как операциональное понятие для управленческой деятельности / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев // Управленческие науки в современном мире : сб. докл. науч. конф. : в 2 т. — СПб. : Реал. экономика, 2015. — Т. 1. — С. 11—14.
4. Николаева, Е. В. Институциональные факторы успешности предприятий среднего бизнеса в Челябинской области / Е. В. Николаева, И. А. Белова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2014. — № 21 (350). Экономика. Вып. 47. — С. 159—176.
5. Белова, И. А. Развитие инфраструктуры государственной поддержки предприятий малого и среднего бизнеса в России / И. А. Белова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2016. — № 6 (388). Экон. науки. Вып. 53. — С. 77—85.
6. Белова, И. А. Налоговая нагрузка как фактор успешности предприятий среднего бизнеса Тюменской области / И. А. Белова // Наука XXI века: проблемы, поиски, решения : материалы XXXIX науч.-практ. конф. с междунар. участием, посвящ. 70-летию Победы в Великой Отечеств. войне (Миасс, 24 апр. 2015 г.). — Миасс : Геотур, 2015. — С. 77—83.
7. Белова, И. А. Налоговые льготы для малого и среднего бизнеса как внешний фактор их успешности / И. А. Белова // Инновационная экономика и промышленная политика региона (Экопром-2015) : тр. междунар. науч.-практ. конф., 8—10 окт. 2015 г. — СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2015. — С. 472—479.
8. Кудрявцева, Т. А. Программы поддержки малого бизнеса через систему кредитования / Т. А. Кудрявцева // Современное развитие малого бизнеса : материалы III Всерос. проф. конф. с междунар. участием. — Челябинск, 2015. — С. 150—152.
9. Модель успешного предприятия малого и среднего бизнеса в России / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев, Е. В. Николаева [и др.] ; под ред. В. И. Бархатова, Д. А. Плетнева. — М. : Перо, 2016. — 320 с.
10. Николаева, Е. В. Влияние трансакционных издержек на успешность предприятий малого и среднего бизнеса в российских регионах / Е. В. Николаева // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2015. — № 18 (373). Экономика. Вып. 51. — С. 140—148.
11. Николаева, Е. В. Трансакционные издержки и налоговая нагрузка как факторы успешности среднего бизнеса Челябинской области [Электронный ресурс] / Е. В. Николаева, И. А. Белова // Стратегии бизнеса : электрон. науч.-экон. журн. — 2014. — № 4 (6). — URL: <http://www.strategybusiness.ru/index.php/jour/article/view/121/116> (дата обращения 20.01.2017).
12. Плетнев, Д. А. Взаимосвязь успешности малого и среднего бизнеса в России и социальной ответственности его руководителей / Д. А. Плетнев // Институциональная трансформация экономики: российский вектор новой индустриализации : материалы IV Междунар. науч. конф. : в 2 ч. Ч. 1 — Омск, 2015. — С. 492—497.
13. Плетнев, Д. А. Три измерения успешности малого и среднего бизнеса в России / Д. А. Плетнев, В. И. Бархатов // Стратегическое планирование и развитие предприятий : материалы симп., Москва, 14—15 апр. 2015 г. Секция 1. — М., 2015. — С. 25—27.

14. Природа, факторы и измерение успешности предприятий малого и среднего бизнеса в России / под общ. ред. В. И. Бархатова, Д. А. Плетнева. — М. : Перо, 2015. — 302 с. — (Электронная книга).
15. Филиппова, И. Н. Проблемы и перспективы малого бизнеса в условиях изменений налогового законодательства / И. Н. Филиппова // Современное развитие малого бизнеса : материалы III Всерос. проф. конф. с междунар. участием. — Челябинск, 2015. — С. 110—111.
16. Dwenger, N. Sharing the burden: Empirical evidence on corporate tax incidence / N. Dwenger, P. Rattenhuber, V. Steiner // School of Business & Economics. — 2011. — Vol. 19.
17. Hansford, A. Tax compliance costs for small and medium sized enterprises: the case of the UK / A. Hansford, J. Hasseldine // eJ. of Tax Research. — 2012. — Vol. 10, no. 2. — P. 288—303.
18. Taxation and small firms: creating incentives for the reinvestment of profits / F. Chittenden, P. Poutziouris, N. Michaelas, T. Watts // Environment and Planning C: Government and Policy. — 1999. — Vol. 17. — P. 271—286.

Сведения об авторе

Белова Ирина Анатольевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. belova@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2017. No. 2 (398). *Economic Sciences. Iss. 56. Pp. 98—108.*

TAX BURDEN AND THE SUCCESS OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN RUSSIA

I.A. Belova

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

The purpose of the article is to analyze the impact of the tax burden on the success rates of Russian small and medium-sized enterprises. At the same time, the main external factor affecting the success of small and medium-sized businesses is the tax burden. As an indicator of the success of small and medium-sized businesses, it is proposed to consider the profitability of operating profit. Information basis for the study is the accounting data of small and medium-sized enterprises in three significant industries in the Chelyabinsk region: metallurgical production and production of finished metal products, wholesale trade, construction in the period of 2014—2015. The data was provided by the leader in the field of information support — the First Independent Rating Agency. The correlation analysis is based on the methodology of this study.

Keywords: *tax burden, success, business success, small business, medium business, small and medium enterprises.*

References

1. Barkhatov V.I., Belova I.A. Vzaimodeystviye gosudarstva s malym i srednim biznesom: nalogovyy aspekt [State cooperation with small and medium businesses: tax aspect]. *Ekonomicheskoye vozrozhdeniye Rossii* [Russia's Economic Revival], 2016, no. 1 (47), pp. 160—166. (In Russ.).
2. Barkhatov V.I. Priroda i protivorechiya uspehnosti malogo i srednego biznesa v sovremennoy ekonomike [Nature and contradictions success of small and medium businesses in today's economy]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 21 (350), pp. 8—14. (In Russ.).
3. Barkhatov V.I., Pletnev D.A. Uspeshnost' biznesa kak operatsional'noye ponyatiye dlya upravlencheskoy deyatelnosti [The success of the business as an operational concept for the management of activities]. *Upravlencheskiye nauki v sovremennoy mire v 2 t. T 1* [Management science in today's world in 2 vol. Vol.1]. St. Petersburg, 2015. Pp. 11—14. (In Russ.).
4. Belova I.A. Institutsional'nye faktory uspehnosti predpriyatiy srednego biznesa v Chelyabinskoy oblasti [Institutional factors of the success of medium-sized enterprises in the Chelyabinsk region]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 21 (350), pp. 159—176. (In Russ.).
5. Belova I.A. Razvitiye infrastruktury gosudarstvennoy podderzhki predpriyatiy malogo i srednego biznesa v Rossii [Development of the infrastructure of the state support of small and medium-sized businesses in

Russia]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2016, no. 6 (388), pp. 77—85. (In Russ.).

6. Belova I.A. Nalogovaya nagruzka kak faktor uspehnosti predpriyatii srednego biznesa Tyumenskoy oblasti [The tax burden as a factor in the success of Tyumen region midsize businesses]. *Nauka XXI veka: problemy, poiski, resheniya: materialy XXXIX nauchno-prakticheskoy konferentsii s mezhdunarodnym uchastiyem, posvyashchennoy 70-letiyu Pobedy v Velikoy Otechestvennoy voyne (Miass, 24 aprelya 2015 g.)* [Science of the XXI century: problems, searches, solutions: Materials of XXXIX scientific conference with international participation, dedicated to the 70th anniversary of the Victory in the Great Patriotic War (Miass, April 24, 2015)]. Miass, 2015. Pp. 77—83. (In Russ.).

7. Belova I.A. Nalogovye l'goty dlya malogo i srednego biznesa kak vneshniy faktor ikh uspehnosti [Tax incentives for small and medium-sized businesses as an external factor for their success]. *Innovatsionnaya ekonomika i promyshlennaya politika regiona (Ekoprom-2015)* [Innovative Economy and Industrial Policy of the region (Ecoprom 2015)]. St. Petersburg, 2015. Pp. 472—479. (In Russ.).

8. Kudryavtseva T.A. Programmy podderzhki malogo biznesa cherez sistemu kreditovaniya [Programs to support small businesses through the credit system]. *Sovremennoye razvitiye malogo biznesa* [Modern development of small business]. Chelyabinsk, 2015. Pp. 150—152. (In Russ.).

9. Barkhatov V.I., Pletnev D.A., Nikolaeva E.V. [et al.]. *Model' uspehnogo predpriyatiya malogo i srednego biznesa v Rossii* [Model of successful small and medium business in Russia]. Moscow, Pero Publ., 2016. 320 p. (In Russ.).

10. Nikolaeva E.V. Vliyaniye transaktsionnykh izderzhkek na uspehnost' predpriyatii malogo i srednego biznesa v rossiyskikh regionakh [The impact of transaction costs on the success of small and medium business in the Russian regions]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2015, no. 18 (373), pp. 140—148. (In Russ.).

11. Nikolaeva E.V., Belova I.A. Transaktsionnye izderzhki i nalogovaya nagruzka kak faktory uspehnosti srednego biznesa Chelyabinskoy oblasti [Transactional expenses and tax burden as factors of success of medium business of Chelyabinsk region]. *Strategii biznesa: elektronnyy nauchno-ekonomicheskyy zhurnal* [Business Strategy: electronic scientific and economic magazine], 2014, no. 4 (6). Available at: <http://www.strategybusiness.ru/index.php/jour/article/view/121/116>, accessed 20.01.2017. (In Russ.).

12. Pletnev D.A. Vzaimosvyaz' uspehnosti malogo i srednego biznesa v Rossii i sotsial'noy otvetstvennosti ego rukovoditeley [Relationship success of small and medium-sized businesses in Russia and the social responsibility of its leaders]. *Institutsional'naya transformatsiya ekonomiki: rossiyskiy vektor novoy industrializatsii: materialy IV Mezhdunarodnoy nauchnoy konferentsii v 2 ch. Ch. 1* [Institutional transformation of the economy: the Russian vector of new industrialization: proceedings of the IV International Conference in 2 pt. Pt. 1]. Omsk, 2015. Pp. 492—497. (In Russ.).

13. Pletnev D.A., Barkhatov V.I. Tri izmereniya uspehnosti malogo i srednego biznesa v Rossii [Three measuring the success of small and medium-sized businesses in Russia]. *Strategicheskoye planirovaniye i razvitiye predpriyatii* [Strategic Planning and Enterprise Development]. Moscow, 2015. Pp. 25—27. (In Russ.).

14. Barkhatov V.I., Pletnev D.A. (eds.). *Priroda, faktory i izmereniye uspehnosti predpriyatii malogo i srednego biznesa v Rossii* [Nature, factors and measuring the success of small and medium-sized businesses in Russia]. Moscow, Pero Publ., 2015. 302 p. (In Russ.).

15. Filippova I.N. Problemy i perspektivy malogo biznesa v usloviyakh izmeneniy nalogovogo zakonodatel'stva [Problems and perspectives of small business in the conditions of changes in tax legislation]. *Sovremennoye razvitiye malogo biznesa* [Modern development of small business]. Chelyabinsk, 2015. Pp. 110—111. (In Russ.).

16. Dwenger N., Rattenhuber P., Steiner V. Sharing the burden: Empirical evidence on corporate tax incidence. *School of Business & Economics*, 2011, vol. 19.

17. Hansford A., Hasseldine J. Tax compliance costs for small and medium sized enterprises: the case of the UK. *eJournal of Tax Research*, 2012, vol. 10, no. 2, pp. 288—303.

18. Chittenden F., Poutziouris P., Michaelas N., Watts T. Taxation and small firms: creating incentives for the reinvestment of profits. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 1999, vol. 17, pp. 271—286.

УДК 330.16
ББК У290.31

ЭКОНОМИКО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

П. А. Александров

*Институт экономики и менеджмента Владимирского государственного университета,
Владимир, Россия*

В последние годы в России существенно уменьшилось число граждан, вовлеченных в сферу индивидуального предпринимательства. Проведенное исследование экономико-психологической составляющей малого предпринимательства позволило определить психологический портрет среднестатистического индивидуального предпринимателя с присущими ему личностными чертами, выявить факторы, влияющие на развитие тревожности и конфликтности у представителей малого бизнеса, предложить пути преодоления психологических барьеров и показать необходимость диверсифицировать государственную поддержку малого предпринимательства. Множество бюрократических барьеров порождает негативное отношение предпринимателей к органам власти. Улучшить психологический климат в этой сфере позволит устранение трудностей как при регистрации бизнеса, так и при его ведении. Необходимо широко освещать психологические проблемы в предпринимательстве. Создание комфортных условий позволит увеличить число субъектов малого и среднего предпринимательства в России, а значит, расширить объемы товаров и услуг и сократить число безработных.

Ключевые слова: *малое предпринимательство, экономико-психологические проблемы в малом бизнесе, тревожность, конфликтность, органы власти.*

Экономика как деятельность человека по созданию, обмену и использованию благ не может функционировать без участия психических процессов человека. Известный английский экономист Дж. Кейнс доказал, что потребление существенно зависит от привычек, традиций, психологических склонностей людей [1]. Но также на воспроизводство блага оказывает значительное влияние психологическая составляющая предпринимательской деятельности. Основоположник экономической науки А. Смит рассматривал деятельность предпринимателей как активность, направленную исключительно на личные интересы, но невольно создающую полезные эффекты для других людей. По утверждению австрийского экономиста Й. Шумпетера, предприниматели двигают развитие хозяйства и являются творцами в экономике, комбинируя имеющиеся в среде вещи и силы [2].

Экономическая психология изучает психические процессы, протекающие в результате осуществления предпринимательской деятельности. С учетом того, что условия руководства малым предприятием и крупной компанией существенно различаются, возникла необходимость отдельного исследования психологии малого предпринимательства. Актуальность этого обусловлена значительным сокращением числа индивидуальных предпринимателей (ИП) в России. Так, с 2008 по

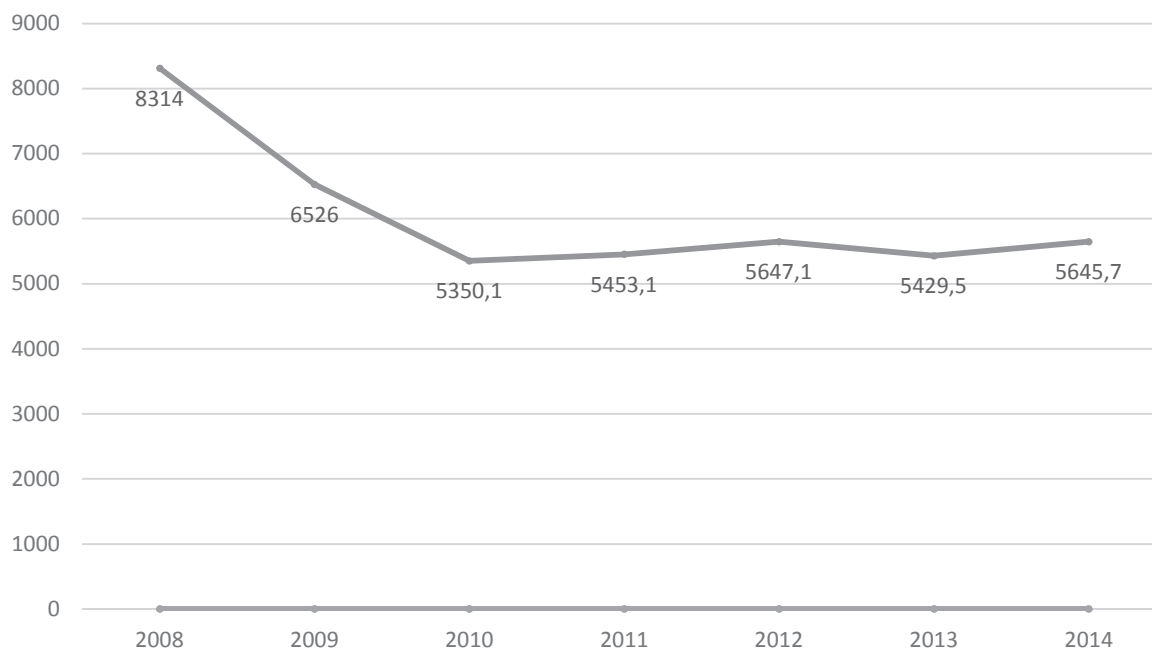
2014 г. численность занятых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности в России уменьшилась на треть, или на 2,7 млн чел., что более подробно представлено на рисунке (с. 110).

Государство оказывает разнообразную поддержку малому предпринимательству, выделяя на эти цели значительные финансовые средства. Судя по показателям развития бизнеса в России, такая помощь малоэффективна [4].

Цель исследования заключается в выявлении психологических проблем в деятельности малого бизнеса и определении путей их преодоления. Результаты научной работы можно использовать при построении взаимоотношений государственной власти и предпринимателей, определении путей диверсификации государственной поддержки малого предпринимательства.

Соотношение мужчин и женщин среди экономически активного населения России почти равновесное — соответственно 49 и 51 %. Однако в индивидуальном предпринимательстве мужчин почти в 2 раза больше (64 %), и их доля продолжает расти. Так, с 2010 по 2013 г. соотношение в пользу мужчин увеличилось на 2,8 п. п.

Следующий важный признак — это соотношение городских и сельских жителей. Предпринимателей, проживающих в городе, почти в 2 раза больше, чем в селе, и за последние 4 года доля горожан выросла на 2 п. п. Соотношение горожан



Численность занятых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности в 2008—2014 гг. в России (тыс. чел.) [3]

и селян среди предпринимателей — соответственно 74 и 26 %.

Возраст основной части предпринимателей (76 % общего числа) — от 25 до 54 лет. Обращает на себя внимание низкая активность в желании заниматься предпринимательской деятельностью среди молодежи до 25 лет, несмотря на то что безработные этого возраста составляют 28,5 % общего числа. Возможно, отчасти это связано с получением профессионального образования молодыми людьми в эти годы жизни.

Две трети общего количества предпринимателей имеют образование выше общего среднего, а каждый четвертый — высшее профессиональное. В целом можно констатировать, что бизнесом занимаются люди с достаточно хорошей образовательной базой.

Проанализировав демографические данные, можно составить портрет типичного предпринимателя: это мужчина средних лет, горожанин, имеющий профессиональное образование [5].

По данным многочисленных психологических исследований можно определить индивидуально-психологический облик предпринимателей, с присущими им характерными чертами, такими как работоспособность и трудолюбие, высокая мотивация достижения, самостоятельность и ответственность, смелость и решительность, умение прогнозировать и анализировать, способность к рискованным действиям, независимость и свободолюбие, новаторское и творческое мышление [6].

Особенностью черт характера предпринимателя при сравнительном анализе с представителями

других профессий является то, что при решении жизненно важных ситуаций первые полагаются исключительно на свои силы и берут ответственность на себя. Также присутствует высокий показатель по контролю межличностных отношений. В то же время тревожность и чувствительность у предпринимателей выше среднестатистических значений. По всей вероятности, в последние годы этот показатель только увеличился — из-за неопределенности в стране экономической ситуации, которая повышает риски в бизнесе, так как возрастает фактор неполноты или неточности информации об условиях реализации проектов, в том числе о реальных издержках и результатах. В бизнесе, особенно в малом предпринимательстве, существует множество внешних и внутренних рисков, способных привести к банкротству [7].

Тревожность как реакция на действия окружающей среды связана, помимо прочего, с переживаниями предпринимателей по поводу собственности. Помимо полезных свойств, собственность удовлетворяет такие базовые потребности человека, как чувства защищенности, силы, уверенности, самоуважения и авторитета среди других людей. По определению австрийского экономиста К. Менгера, вещи приобретают свойство быть благом посредством психологической ценности для человека или пользы. Чем больше вклад собственных сил при приобретении собственности, тем выше ее значимость (ценность) для собственника, назовем это психологическим законом ценности собственности. Ценность собственности у предпринимателей высока, так как на ее при-

обретение они затрачивают много сил, энергии, времени. Собственность здесь выступает еще и как определение результативности трудовой деятельности.

Предприниматели и их собственность часто становятся объектом криминальных посягательств. Криминогенная обстановка в России остается достаточно напряженной. Так, в 2014 г. было совершено 77,7 тыс. грабежей, 14,3 тыс. разбоев, 908,9 тыс. краж; фактов похищения человека — 369 [8]. Поводов для беспокойства о собственности вполне достаточно.

В социальных отношениях у предпринимателей преобладает конфликтное поведение [9]. Многочисленные спорные ситуации с клиентами, конкурентами, поставщиками, работниками, представителями контролирующих органов и органов власти формируют у бизнесменов конфликтность как устойчивую личностную черту, приобретаемую в процессе деятельности. И чем выше показатель конфликтности предпринимателя, тем чаще конфликты принимают деструктивную форму и препятствуют эффективному взаимодействию и принятию решений. Возможно, вследствие этого супружеские отношения в их семьях, как правило, складываются непросто.

Особо конфликтные взаимоотношения у предпринимателей — с представителями власти. Одним из существенных факторов, оказывающих негативное воздействие на развитие инвестиционной деятельности и бизнеса в целом, является излишнее давление на предпринимателей со стороны контрольных и надзорных ведомств. Целая армия контролеров по-прежнему мешает работать добросовестному бизнесу. Так, в 2014 г. следственные органы возбудили почти 200 тыс. уголовных дел по так называемым экономическим составам. До суда дошли 46 тыс. дел, еще 15 тыс. были прекращены в суде, приговоры были вынесены лишь по 15 % уголовных дел. При этом абсолютное большинство — 83 % — предпринимателей, в отношении которых были заведены уголовные дела, полностью или частично прекратили бизнес [10]. Возможно, причина в том, что МВД и Следственный комитет вновь получили право возбуждать уголовные дела за налоговые преступления без участия налоговых органов.

За 2014 г. и Федеральная налоговая служба (ФНС) России увеличила показатели в своей работе. По результатам выездных налоговых проверок с предпринимателями было дополнительно взыскано 291,1 млрд р. налоговых платежей, что на 3,6 % выше аналогичного показателя 2013 г. Эффективность одной выездной налоговой про-

верки выросла с 6,9 млн до 8,2 млн р., или на 19,8 % [11]. Требования, предъявляемые к работе ФНС, такие как уменьшение количества проверок и увеличение дополнительно начисленных налогов вместе со штрафами, приводят к тому, что в основном проверяются предприятия, у которых достаточно высокий доход. Предприниматели вынуждены оформлять деятельность таких компаний через многочисленные малые предприятия (МП), такие как ООО. Автору лично известен случай, когда предприниматель переоформил деятельность своего предприятия в 39 МП. Возможно, это одна из причин двукратного сокращения количества средних предприятий за последние годы в России.

В совокупности указанные риски делают предпринимательскую деятельность не только трудной, но и опасной как для психического и физического здоровья, так и для жизни предпринимателей, а инвестиционный климат — малопривлекательным.

Многочисленные бюрократические барьеры вызывают у предпринимателей раздражение и неприязнь к органам власти. 26 апреля 2016 г. на годовой коллегии Минэкономразвития премьер-министр Д. Медведев заявил, что необходимо ограничить количество квазифискальных платежей и сборов в экономике, сократить число процедур и всякого рода административных требований [12].

Проведенное исследование деятельности индивидуальных предпринимателей выявило ряд факторов, усложняющих жизнь бизнесменов.

Трудности для граждан, решивших заниматься бизнесом, начинаются с заполнения бланка заявления на регистрацию ИП. Форма заявления изобилует массой формальных уточнений, и заполнить ее правильно не представляется возможным для неискушенного гражданина. Хотя на сайте ФНС России имеется ссылка на Приказ от 25.01.2012 № ММВ-7-6/25@ по требованиям к оформлению заявления, простому человеку это не проясняет ситуацию. В итоге сотрудник ФНС исправляет ошибки в заявлении и отдает его заявителю, чтобы тот заполнил новый бланк. С этой проблемой ежегодно сталкиваются около 600 тыс. граждан России. Это отнимает у людей время, а бюрократическое отношение вызывает возмущение. Можно обратиться в юридическую контору, но услуги по оформлению ИП стоят от 5000 р. Необходимо упростить форму заявления. И в этом плане хорошим примером доступности является «Сбербанк онлайн», услугами которого могут легко пользоваться граждане с любым уровнем навыков работы с компьютером.

За регистрацию заявления гражданин обязан уплатить 800 р. Добросовестный гражданин общается о своем желании честно платить налоги и отчисления в социальные фонды, и за это его заставляют оплачивать пошлину. Причем банкоматов в отделениях ФНС нет, и приходится искать близлежащие банковские отделения. Целеобразность этой процедуры вызывает сомнения.

До недавнего времени ИП совершал платежи отдельно в ФНС и за пенсионное и медицинское страхование, что усложняло ведение бизнеса. Кроме того, необходимо постоянно следить за изменениями реквизитов для платежей. Так, в 2016 г. в ПФР были изменены коды бюджетной классификации (КБК) и размеры отчислений. Значительно упростило бы взаимодействие граждан и ФНС создание единого платежа и наличие банкомата в помещении налоговой инспекции.

Уполномоченный при Президенте РФ по защите прав предпринимателей Борис Титов выступил с инициативой восстановить доверие бизнеса к государственной власти [13]. На наш взгляд, необходимо создавать условия для конструктивного диалога между властью и бизнесом, а для этого следует организовать оперативную и эффективную обратную связь в государственных организациях. Ведь неполная, неточная информация или отсутствие необходимой информации часто является не только причиной, но и деструктивным следствием конфликта.

Выбор вида деятельности связан с возможностью реализовать внутренние и внешние побудительные мотивы. К внешним мотивам относятся: высокая зарплата, комфортные условия труда, доброжелательные отношения в коллективе. Внутренние мотивы: возможность самореализации, воплощения в жизнь своих идей и в результате получить одобрение от значимых для индивида людей. Как промежуточное звено между внутренними и внешними мотивами — фактор престижности профессии. Это три главные составляющие, которые в совокупности позволяют привлекать новые людские ресурсы в ту или иную производственную деятельность. К сожалению, в нашей стране на решение человека заниматься предпринимательской деятельностью не влияет один из важных факторов — престижность предпринимательства.

Популяризация предпринимательства и пропаганда создания своего дела нуждаются в научном подходе с использованием методов социальной рекламы. В современном мире важнейшую роль в формировании общественного сознания играют разнообразные институты массовой информации. Органы государственной власти стараются че-

рез СМИ внести в общество необходимые идеи, сформировать нужное общественное мнение. В процессе такой деятельности формируется социальный стереотип — устойчивая совокупность представлений, складывающихся в сознании с помощью многообразных источников информации. Сквозь призму стереотипов воспринимаются реальные предметы, отношения, события, действующие лица. Стереотипы — неотъемлемые компоненты индивидуального и массового сознания [14].

Средства и способы, используемые СМИ при воздействии на сознание граждан, достаточно разнообразны. К ним можно отнести методы преобразования коммуникативно-содержательной стороны информации с использованием лингвистических средств, приемы эмоционального воздействия. Существуют как вербальные, так и невербальные средства воздействия. Последние связаны с предоставлением визуальной информации, как, например, на телевидении или в кинопрокате [15].

Повышение престижа предпринимательства в России — важная задача, которую необходимо решать концептуально, при помощи научно разработанной программы, включающей разнообразные мероприятия, с привлечением специалистов по социальной рекламе и социальных психологов, с использованием наработанных методик из международного опыта, в том числе с освещением в СМИ делового опыта известных спортсменов, певцов, фотомоделей. И эти необходимые мероприятия региональным властям, и тем более муниципальным, без помощи Минэкономразвития РФ не разработать.

Таким образом, статистика развития малого предпринимательства в России выявила значительное сокращение данных субъектов экономики за последние годы. Так, с 2008 по 2014 г. численность занятых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности в России уменьшилась на 2,7 млн чел. Среди факторов, влияющих на развитие предпринимательства, особое место занимают психологические аспекты.

Индивидуально-психологическому облику предпринимателей присущи такие характерные черты, как работоспособность и трудолюбие, высокая мотивация достижения, самостоятельность и ответственность, смелость и решительность, умение прогнозировать и анализировать, способность к рискованным действиям, независимость и свободолюбие, новаторское и творческое мышление. Рискованность предпринимательства и значительное психологическое давление при осуществлении этой деятельности формируют

у бизнесменов повышенную тревожность и конфликтность.

Риски не только создают трудности для предпринимательской деятельности, но и делают ее опасной — для психического и физического самочувствия и даже для жизни предпринимателей, кроме того, эта профессия становится малопривлекательной.

Снижение многочисленных проверок и сокращение количества самих контролирующих органов позволит создать в нашей стране более комфортную обстановку для предпринимательской деятельности.

Масса бюрократических барьеров формирует у предпринимателей негативное отношение к органам власти. Необходимо устранить трудности начиная с этапа регистрации бизнеса, что также

позволит улучшить психологический климат в этой сфере.

Важную задачу повышения престижа предпринимательства в России следует решать на научной основе, задействовав для этого специалистов по социальной рекламе и социальных психологов и воспользовавшись международным опытом.

Следует широко освещать психологические проблемы предпринимательства, разрабатывать и пропагандировать среди предпринимателей методы и приемы личной заботы о психическом здоровье.

Создание условий для комфортной деятельности в рассматриваемой сфере позволит увеличить число субъектов малого и среднего предпринимательства в России, а значит, повысить объемы товаров и услуг и сократить число безработных.

Список литературы

1. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс ; пер. с англ. Н. Н. Любимова под ред. Л. П. Куракова. — М. : Гелиос АРВ, 2008. — 350 с.
2. Шумпетер, Й. Теория экономического развития : пер. с нем. / Й. Шумпетер. — М. : Прогресс, 1982. — 455 с.
3. Росстат. Институциональные преобразования в экономике. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.gks.ru/>.
4. Рассадин, Б. И. Современное состояние развития малого и среднего бизнеса в России / Б. И. Рассадин, П. А. Александров // Современные тенденции в управлении региональными социально-экономическими системами : материалы междунар. науч.-практ. конф., 28 нояб. 2014 г. — Владимир, 2014. — С. 195—201.
5. Александров, П. А. Популяризация предпринимательства — важный фактор, способствующий развитию малого предпринимательства в России [Электронный ресурс] / П. А. Александров // Вестн. Владимир. гос. ун-та им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. Сер.: Экон. науки. — 2016. — № 1 (7). — С. 113—119. — URL: http://vestnik-es.vlsu.ru/fileadmin/_temp_/No7.pdf.
6. Троицкая, И. В. Психология предпринимательской деятельности и основы экономической психологии : курс лекций / И. В. Троицкая. — СПб., 2010. — 175 с.
7. Александров, П. А. Развитие инвестиционной деятельности малого предпринимательства в России / П. А. Александров // Вестн. Твер. гос. ун-та. Сер.: Экономика и упр. — 2016. — № 1. — С. 166—173.
8. Росстат. Правонарушения [Электронный ресурс]. — URL: ct/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/infraction/#.
9. Шихирев, П. Н. Социально-психологические аспекты межгруппового конфликта предпринимателей и чиновников / П. Н. Шихирев, Т. А. Нести // Социально-психологические исследования руководства и предпринимательства. — М. : Ин-т психологии РАН, 1999. — С. 127—146.
10. Послание Президента Федеральному Собранию [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/47173>.
11. Доклад об осуществлении Федеральной налоговой службой государственного контроля (надзора) в соответствующих сферах деятельности и об эффективности такого контроля (надзора) в 2014 году [Электронный ресурс]. — URL: nalog.ru.
12. Медведев: видны положительные тенденции в экономике [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/70246>.
13. Титов: гром грянул, нужны срочные реформы. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/67214>.
14. Кара-Мурза, С. Г. Манипуляция сознанием [Электронный ресурс] / С. Г. Кара-Мурза. — URL: http://www.kara-murza.ru/books/manipul/manipul_content.htm.

15. Гаврилов, А. А. Средства воздействия СМИ на общественное сознание в условиях информационного общества / А. А. Гаврилов // Молодой ученый. — 2012. — № 8. — С. 152—155.

Сведения об авторе

Александров Павел Алексеевич — аспирант Института экономики и менеджмента Владимирского государственного университета, Владимир, Россия. Aleksandrov.Pawel@yandex.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2017. No. 2 (398). Economic Sciences. Iss. 56. Pp. 109—115.

ECONOMIC-PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA

P.A. Alexandrov

*Economics and Management Institute of Vladimir State University,
Vladimir, Russia. Aleksandrov.Pawel@yandex.ru*

In recent years, Russia has significantly decreased the number of citizens involved in activities of individual entrepreneurs. Study of economic-psychological component small business made it possible to identify the psychological portrait of the average sole proprietorship with its inherent personality traits, identify the factors influencing the development of anxiety and conflict among small businesses, offer ways to overcome psychological barriers and the need to diversify State support in small business. The presence of numerous bureaucratic barriers cause irritation and dislike from entrepreneurs to the authorities. Difficulties when registering a business, it will also improve the psychological climate in the enterprise. It is necessary to highlight psychological issues in the enterprise. Creation of conditions for comfortable business activities will increase the number of subjects of SME in Russia and thus increase the volumes of goods and services, reduce the number of unemployed.

Keywords: *small business, economic and psychological problems in small business, anxiety, proneness to conflict, authorities.*

References

1. Keynes J.M. *Obshchaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg* [The General Theory of Employment, Interest and Money]. Moscow, Helios ARV Publ., 2008. 350 p. (In Russ.).
2. Shumpeter Y. *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya* [Theory of economic development]. Moscow, Progress Publ., 1982. 455 p. (In Russ.).
3. Rosstat. *Institutsional'nye preobrazovaniya v ekonomike* [Rosstat. Institutional changes in the economy]. Available at: <http://www.gks.ru/>. (In Russ.).
4. Rassadin B.I., Aleksandrov P.A. *Sovremennoye sostoyaniye razvitiya malogo i srednego biznesa v Rossii* [The current state of development of small and medium-sized businesses in Russia]. *Sovremennyye tendentsii v upravlenii regional'nymi sotsial'no-ekonomicheskimi sistemami* [Modern trends in the management of regional social and economic systems]. Vladimir, 2014. Pp. 195—201. (In Russ.).
5. Aleksandrov P.A. *Populyarizatsiya predprinimatel'stva — vazhnyy faktor, sposobstvuyushchiy razvitiyu malogo predprinimatel'stva v Rossii* [Promoting entrepreneurship is an important factor contributing to the development of small entrepreneurship in Russia]. *Vestnik Vladimirskogo gosudarstvennogo universiteta imeni A.G. i N.G. Stoletovykh. Seriya: Ekonomicheskkiye nauki* [Bulletin of Vladimir State University named after A.G. and N.G. Stoletovs. Series: Economic science], 2016, no. 1 (7), pp. 113—119. Available at: http://vestnik-es.vlsu.ru/fileadmin/_temp_/No7.pdf. (In Russ.).
6. Troitskaya I.V. *Psikhologiya predprinimatel'skoy deyatelnosti i osnovy ekonomicheskoy psikhologii* [The psychology of entrepreneurship and economic psychology basics]. St. Petersburg, 2010. 175 p. (In Russ.).
7. Aleksandrov P.A. *Razvitiye investitsionnoy deyatelnosti malogo predprinimatel'stva v Rossii* [Development of investment activities of small business in Russia]. *Vestnik Tverskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya Ekonomika i upravleniye* [Bulletin of Tver State University. Economics and management series], 2016, no. 1, pp. 166—173. (In Russ.).
8. Rosstat. *Pravonarusheniya* [Rosstat. Offences]. Available at: ct/rosstat_main/rosstat.ru/statistics/population/infraction/#. (In Russ.).

9. Shikhirev P.N., Nesti T.A. Social'no-psikhologicheskiye aspekty mezhgruppovogo konflikta predprinimateley i chinovnikov [Socio-psychological aspects of inter-group conflict of entrepreneurs and officials]. *Sotsial'no-psikhologicheskiye issledovaniya rukovodstva i predprinimatel'stva* [Socio-psychological research leadership and entrepreneurship]. Moscow, 1999. Pp. 127—146. (In Russ.).
10. *Poslaniye Prezidenta Federal'nomu Sobraniyu* [Presidential Address to the Federal Assembly]. Available at: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/47173>. (In Russ.).
11. *Doklad ob osushchestvlenii Federal'noy nalogovoy sluzhboy gosudarstvennogo kontrolya (nadzora) v sootvetstvuyushchikh sferakh deyatel'nosti i ob effektivnosti takogo kontrolya (nadzora) v 2014 godu* [A report on the implementation of the federal tax service of State control (supervision) in their respective spheres of activity and about the effectiveness of this control (supervision) in 2014]. Available at: nalog.ru. (In Russ.).
12. *Medvedev: vidny polozhitel'nye tendentsii v ekonomike* [Medvedev: Visible positive trends in the economy]. Available at: <http://www.vestifinance.ru/articles/70246>. (In Russ.).
13. *Titov: grom gryanul, nuzhny srochnye reformy* [Titov: Thunder struck, urgent reform]. Available at: <http://www.vestifinance.ru/articles/67214>. (In Russ.).
14. Kara-Murza S.G. *Manipulyatsiya soznaniyem* [Manipulation of consciousness]. Available at: http://www.kara-murza.ru/books/manipul/manipul_content.htm. (In Russ.).
15. Gavrilov A.A. *Sredstva vozdeystviya SMI na obshchestvennoye soznaniye v usloviyakh informatsionnogo obshchestva* [Means of mass media influence on public consciousness in the information society]. *Molodoy uchyonyy* [Young scientist], 2012, no. 8, pp. 152—155.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ SCIENTIFIC LIFE

*Вестник Челябинского государственного университета.
2017. № 2 (398). Экономические науки. Вып. 56. С. 116—121.*

УДК 331.101.38
ББК У245

ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ КАК МЕЙНСТРИМ: К ВОПРОСУ О ПРИСУЖДЕНИИ НОБЕЛЕВСКОЙ ПРЕМИИ О. ХАРТУ И Б. ХОЛЬМСТРЁМУ

Д. С. Бенц

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Статья посвящена некоторым ключевым аспектам теории контрактов, ставшей еще более актуальной ввиду присуждения Оливеру Харту и Бенгту Хольмстрёму в 2016 г. Нобелевской премии по экономике. Приведена краткая историческая справка об О. Харте и Б. Хольмстрёме. Показаны некоторые «противоречия» между неоклассическим и неинституциональным подходами. Дан краткий анализ теории контрактов. Дан обзор вклада указанных лауреатов в развитие теории контрактов.

Ключевые слова: *нобелевские лауреаты, теория контрактов, неполный контракт, микроэкономическая теория, ограничение рациональности субъекта.*

Присуждение в 2016 г. Нобелевской премии по экономике двоим ученым — британцу Оливеру Харту, профессору Гарвардского университета, и финну Бенгту Хольмстрёму, профессору Массачусетского технологического университета, — за вклад в развитие теории контрактов лишний раз акцентирует внимание мировой научной общественности и бизнес-общественности на актуальности микроэкономической науки в целом и ее неинституционального ответвления в частности. Особенность развития экономической науки такова, что с постоянной периодичностью то выходят на первый план макроэкономические теории, то, наоборот, актуальным вновь становится микроэкономическое направление. Последние два десятилетия внимание научной элиты опять было направлено именно в русло микроэкономики. Если проанализировать наиболее цитируемые публикации, смело можно сделать вывод о превалировании в современной экономической науке неинституциональных идей¹.

Исторический аспект

Неинституциональная школа является откровенно молодой ветвью экономической науки, она сформировалась примерно 40—50 лет назад. И, в частности, теория контрактов стала

одной из основополагающих теорий новой институциональной школы. Пристальное внимание к вопросам теории фирмы (а теория контрактов стала логичным ее продолжением) привлек Оливер Уильямсон, ставший лауреатом Нобелевской премии по экономике 2009 г. Именно он заговорил о значимости организации, в том числе подсказал общественности, что эту значимость можно рассматривать и через призму теории контрактов.

Весь XX в. экономическая теория развивалась в контексте «теории выбора». Теории неоклассического толка объясняли, как делает выбор потребитель, ориентируясь на максимизацию полезности для себя, и как делает выбор производитель, ориентируясь на максимизацию своей прибыли. В итоге XX в. ознаменовался доминированием неоклассической парадигмы, в рамках которой осуществляется анализ изменений рыночных цен и меняющегося количества доступных ресурсов. Микроэкономика — наука об ограниченных ресурсах, наука о выборе в рамках ограниченности ресурсов. Так заявляли приверженцы неоклассического подхода. Однако вопросы некоей максимизации зачастую становятся неактуальными ввиду целого ряда «изъянов» рыночного механизма. Теория выбора — это не единственное направление, позволяющее оценить эффективность рыночного механизма. Как альтернатива возникает теория контрактов, названная так Джеймсом Бьюкененом. Он даже открыто

¹ Рейтинг самой крупной библиографической базы данных IDEAS. URL: <https://ideas.repec.org/top/top.item.nbcites.html>.

заявляет, что современная экономическая теория выбрала неверный путь, уделяя излишнее внимание вопросу выбора и максимизации полезности и прибыли [1].

Биографическая справка о лауреатах

И О. Харт, и Б. Хольмстрём родились в Европе и эмигрировали в Соединенные Штаты Америки. Степень бакалавра оба ученых получили по математике и лишь позже стали интересоваться вопросами экономической науки. О. Харту присвоена степень магистра в 1972 г. в Университете Уорика в Ковентри (Великобритании). Через два года он получил степень PhD по экономике в Принстоне. Именно в Принстонском университете О. Харт пришел к пониманию того, что математическая экономика не единственная экономика, имеющая право на существование. Тесным стало сотрудничество О. Харта с С. Гроссманом. Считается, что именно С. Гроссман подтолкнул О. Харта к иному пониманию вопросов экономики, что позволило О. Харту превратиться из экономиста-математика в экономиста-теоретика.

Б. Хольмстрём и степень бакалавра, и степень магистра имеет по математике (Хельсинский и Стэнфордский университеты соответственно). Докторскую степень он получил в 1978 г. в Стэнфордской высшей школе бизнеса. В 1979 г. переехал в США и стал преподавать в Северо-Западном университете в штате Иллинойс. Позже, в 1994 г., продолжил работу в Массачусетском технологическом университете. Его соратниками и соавторами многих работ стали Ж. Тироль и П. Милгром.

Фундаментальные вопросы новой институциональной экономики

Теория контрактов стала актуальной именно тогда, когда перестали воспринимать фирму как данность, как некий «черный ящик». В поисках равновесия неоклассическая микроэкономика придерживалась множества упрощений, среди которых и абстрагирование от процессов, протекающих внутри фирмы. Фирма рассматривалась как некое единое целое, как агрегированный субъект, внутри которого невозможны противоречия. Так как фирма сама являлась единым субъектом, то в стороне оставался вопрос о множественности субъектов внутри фирмы. Множественность экономических отношений между субъектами фирмы — вот на чем акцентирует внимание теория контрактов.

Далее, прозрачность, доступность и симметрия информации — это тоже та самая предпосылка неоклассической теории, которая не работает на

практике. Информационная асимметрия — еще одна из фундаментальных предпосылок теории контрактов.

Кроме того, неоклассическая теория в принципе абстрагируется от некоторых поведенческих мотивов экономических субъектов. С одной стороны, элементы поведения присутствуют в неоклассической парадигме, однако если не рассматривать участников рынка как своего рода «роботов, функционирующих в информационной симметрии», то на первый план выходят именно человеческие мотивы с их поведенческим оппортунизмом. И здесь нельзя сказать, что неоинституциональный подход чем-то принципиально отличается от неоклассического, так как и в рамках одного, и в рамках другого присутствует элемент личного обогащения субъекта. И неоклассики говорили о стремлении субъектов к максимизации своего благосостояния (полезности или прибыли), и представители нового институционализма говорят о проявлении оппортунизма, который еще О. Уильямсон и обозначил как «преследование личного интереса с использованием коварства» [2]. Но конфликт неоклассиков и неоинституционалистов заключается не в отвлечении от предпосылки о личном обогащении, а в том, что одни (неоклассики) полностью абстрагировались от того, что это самое обогащение возможно за счет несовершенства рыночного механизма. Придерживаясь идеи о полной симметрии информации, они полагали, что рыночный механизм сам по себе идеален, от чего и отказались представители нового институционализма. С одной стороны, оппортунистическое поведение в силу информационной асимметрии является следствием несовершенства рыночного механизма, а с другой — оно само причина такого несовершенства, так как приводит к невозможности достижения «идеального» рыночного равновесия.

И, наконец, еще одной из важнейших фундаментальных предпосылок теории контрактов становится существенность трансакционных издержек, которые, в свою очередь, и возникают в силу несовершенства рыночного механизма вследствие информационной асимметрии и поведенческого оппортунизма.

Но, несмотря на существующие различия в подходах к изучению рыночного механизма, все же нельзя говорить о полном противоречии неоклассического и неоинституционального подходов. Если смотреть на теорию контрактов несколько шире — через «отношенческую» призму — и провести детальный анализ теории контрактных отношений, которая стала логическим продолжением теории контрактов, то корни таковой могут

быть найдены еще в трудах и неоклассиков, и представителей классической политэкономической науки. Например, говоря о товарных и трудовых отношениях, А. Смит фактически и выделил две формы контрактных отношений, в основе которых лежал обмен [3]. Указывая на отношения между землевладельцем и рабочим, А. Смит уже тогда акцентировал внимание на тех признаках контрактных отношений, которые в качестве таковых были сформулированы куда позднее: взаимовыгодность, распределение обязательств между сторонами, механизм принуждения к выполнению обязательств. К. Маркс тоже дает нам понять, что контракт (в его терминологии «договор») — это и есть способ оформления контрактных отношений. В своих трудах К. Маркс описал элемент присвоения в процессе обмена («волевого акта»): одна сторона присваивает себе чужой товар, отдавая при этом свой собственный [4]. Говоря, с одной стороны, о взаимной выгоде обмена, К. Маркс акцентировал внимание на другой стороне вопроса — столкновении интересов сторон. Можно сделать вывод, что проблема распределения прав собственности не является центром внимания лишь современных неонституционалистов, а зародилась намного раньше.

Неоклассикам также была не чужда проблема контрактных отношений и распределения прав собственности. Предпосылки современной теории «принципал-агента» четко видны в трудах А. Маршалла. Он выделил два отдельных субъекта: собственник и управленец. При этом риски акционерного общества ложатся на плечи акционеров (собственников), хотя в реальном повседневном руководстве компанией они участия не принимают [5].

Таким образом, можно сделать однозначный вывод: актуальность теории контрактов и контрактных отношений не сводится исключительно к современному пониманию природы контракта. Источники зарождения теории контрактов кроются совсем в иных экономических течениях, которые современники зачастую противопоставляют новой институциональной теории.

Модели контрактов и вклад нобелевских лауреатов

Причина, по которой приверженцы современной неонституциональной мысли ставят теорию контрактов в противовес классической и неоклассической науке, заключается в допустимости предпосылок, в частности в отказе от идеи о том, что достижение «первого наилучшего решения» возможно, как считали неоклассики. Однако новые институционалисты говорят о не-

возможности достижения наилучшего решения ввиду существенности транзакционных издержек, значительной роли оппортунизма, в конце концов, невозможности рассматривать фирму как «черный ящик». А поэтому можно сказать, что на сегодняшний день категория «идеального равновесия» заменена на некое «допустимое равновесие» — оптимально возможное в условиях информационной асимметрии. О. Харт и Б. Хольмстрём не были первыми учеными, заговорившими о теории контрактов, однако их заслуга заключается в применении ряда математических моделей для расширения теории, проведении целого ряда эмпирических исследований, касающихся отдельных отраслей и фирм [6].

Современные модели контрактов по своей природе являются следствием опоры ученых на определенные принципы. Во-первых, принцип частичного равновесия формирует модель частичного равновесия. Во-вторых, ограниченное количество сторон контракта, одна из которых в обязательном порядке обладает большей информацией. Следовательно, появляются модели контрактов, предполагающие обязательное наличие информационной асимметрии. В-третьих, модели имплицитных и эксплицитных контрактов предполагают различие механизмов достижения оптимального решения. Если контракт имплицитный, речь идет о частном взаимодействии сторон контракта. Если же эксплицитный — механизм его выполнения опирается на третью сторону, которая как бы гарантирует его исполнение. В-четвертых, одна из базовых моделей — «принципал-агент», где одна сторона («принципал») является ведущей, делегирующей ряд полномочий второй стороне («агенту»), которая, по сути, ведома.

Фактически моделирование контрактов сводится к их разделению на полные и неполные. Природа полного контракта может быть рассмотрена через два подхода: с одной стороны, это контракт, согласующийся с принципом Эрроу — Дебрё, то есть опирающийся на неоклассический принцип общего равновесия.

Другой подход, заключающийся в разработке всеобъемлющего контракта [7], допускает несовершенство рыночного механизма, но тем не менее предполагает оптимальное использование сторонами всей доступной информации. Ключевая задача в полном контракте — создать стимул обеих сторон к достижению относительно наилучшего решения. Если же говорить о неполном контракте, которому большую часть работ и посвятил О. Харт, то именно к таким контрактам относится абсолютное их большинство, особенно если речь идет о долгосрочных контрактах.

О. Харт говорит о том, что «всеобъемлющий» контракт возможен только при условии, когда прогнозирование и фиксация всех будущих событий является бесплатной. Если же говорить о неполных контрактах, то в таких всегда возникают «остаточные права контроля» [8]. С. Гроссман и О. Харт разделили специфические и остаточные права контроля. Первые, как правило, оговорены в контракте, но ввиду высокого уровня транзакционных издержек указать весь набор специфических прав на активы в контракте не представляется возможным, а потому в обязательном порядке присутствуют так называемые «остаточные» права контроля.

Вклад в развитие теории контрактов О. Харта и Б. Хольмстрёма заключается в исследовании природы оптимального контракта через призму мотивации субъектов. Б. Хольмстрём привнес в науку так называемый «принцип информативности» [9]: принципал должен таким образом замотивировать агента и выбрать ему такой способ вознаграждения, чтобы «очистить» его деятельность от «шума», иными словами, чтобы усилия агента не были поставлены во взаимосвязь с теми факторами, которые его личную результативность не определяют. Б. Хольмстрём акцентирует внимание на том, что зачастую вознаграждение агента, например менеджера корпорации, зависит от рыночной результативности этой корпорации: объема продаж, капитализации и прочих индикаторов, которые в большинстве своем неинформативны, когда речь идет о результативности конкретного менеджера. Эти индикаторы, являясь рыночными, отражают, скорее, конъюнктуру рынка, но никак не эффективность агента. Если технология вознаграждения принципалом агента является неинформативной, то результатом будет потеря мотивации агента [9]. Если же сформировать более информативную среду, то и результата можно добиться с куда меньшими издержками.

Если С. Гроссман и О. Харт предложили модель неполного контракта, то Б. Хольмстрём и П. Милгром — динамическую модель принципал-агента, в которой предполагается, что агент должен предпринять множество действий, не дожидаясь оценки принципала [10]. Они доказали, что чем более сложным и нелинейным является контракт, тем легче агенту приспособиться к сложившимся условиям и достигать только тех результатов, которые напрямую взаимоувязаны с вознаграждением, что снижает эффективность решения всех прочих

задач. Таким образом, Б. Хольмстрём и П. Милгром пришли к разработке модели мультизадачности. Принципал, как правило, ставит перед агентом целый ряд задач. Причем каждая из них поддается измерению в той или иной мере. Результативность некоторых задач вообще невозможно измерить. Это приводит к тому, что агент будет качественно и с максимальной эффективностью выполнять только те задачи, которые более тесно коррелируют с его доходом, что приведет к формированию агентом избирательности решаемых задач.

Современная значимость теории контрактов

Формат статьи не позволяет рассмотреть все достижения нобелевских лауреатов и полностью проанализировать их вклад в развитие теории контрактов. Но стоит сказать, что эта теория дала сильный толчок к дальнейшему развитию теории фирмы, теории корпоративных финансов, микроэкономики в целом. С одной стороны, теория контрактов стала производной от теории фирмы. Но с другой стороны, теория контрактов практически идеальным образом может вписаться в любой раздел микроэкономической науки, причем без серьезных противоречий с неоклассическим подходом. Теория контрактов позволяет проанализировать особенности поведения рыночных субъектов любой отрасли. В частности, исследование эффективности контрактных отношений в аграрном секторе, проведенное Д. С. Бенц и Е. С. Силовой, показало, что поиск оптимальной цены на сельскохозяйственную продукцию хорошо ложится в теорию контрактов. Причем теория контрактов, с ее акцентом на существенность транзакционных издержек, позволила указанным авторам внедрить в научный оборот категорию «транзакционная рента», которая и показывает несимметричное распределение цены между контрагентами сельскохозяйственной цепи ввиду несовершенства рыночного механизма [11]. При формировании цены на сельскохозяйственную продукцию можно также говорить о наличии «остаточных прав контроля».

Актуальность теории контрактов на сегодняшний день налицо. Быть ее сторонником или противником — вопрос, который каждый ученый будет решать для себя сам. Насколько значим вклад О. Харта и Б. Хольмстрёма, покажет время. Но занижать роль теории контрактов не стоит — это личное мнение автора.

Список литературы

1. Buchanan, J. M. What Should Economists Do? / J. M. Buchanan // *Southern Economic J.* — 1964. — Vol. 30. — P. 312—322.
2. Уильямсон, О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О. Уильямсон // *THESIS*. — 1993. — Т. 1, вып. 3. — С. 39—49.
3. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. — М. : Эксмо, 2007. — 960 с.
4. Маркс, К. Капитал. Т. 1 [Электронный ресурс] / К. Маркс. — URL: <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/>.
5. Маршалл, А. Принципы экономической науки : в 3 т. : пер. с англ. / А. Маршалл. — М. : Прогресс, 1993. — Т. 1. — 416 с.
6. Contract Theory [Электронный ресурс] // Nobelprize.org. — URL: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2016/popular-economicsciences2016.pdf.
7. Hart, O. Theory of Contracts. *Advances in Economic Theory* / O. Hart, B. Holmström // Fifth World Congress of the Econometric Society. — Cambridge : Cambridge Univ. Press, 1987. — P. 71—155.
8. Grossman, S. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration / S. Grossman, O. Hart // *J. of Political Economy*. — 1986. — Vol. 94, no 4. — P. 691—719.
9. Holmström, B. Moral Hazard and Observability / B. Holmström // *Bell J. of Economics*. — 1979. — Vol. 10. — P. 74—91.
10. Holmström, B. Aggregation and linearity in the provision of intertemporal incentives / B. Holmström, P. Milgrom // *Econometrica*. — 1987. — Vol. 55. — P. 303—328.
11. Benz, D. Contradiction between the subjects of the contractual relations in the regional Agrarian Sector [Электронный ресурс] / D. S. Benz, E. S. Silova // Economic and Social Development. 18th International Scientific Conference on Economic and Social Development “Building Resilient Society” : b. of proc. — 2016. — P. 28—38. — URL: <http://www.esd-conference.com/index.php?page=past-conferences>.

Сведения об авторе

Бенц Дарья Сергеевна — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. benz@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2017. No. 2 (398). *Economic Sciences. Iss. 56. Pp. 116—121.*

THE CONTRACT THEORY AS MAINSTREAM: NOBEL PRIZE OF O. HART AND B. HOLMSTRÖM

D.S. Benz

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

The article is devoted to some key aspects of the contract theory which becomes even more urgent and discussed since 2016, when Oliver Hart and Bengt Holmström became the Noble Laureates in economics. This article provides brief historical information about O. Hart and B. Holmström, as well as overview of their contribution to development of the contract theory. It gives short analysis of contracts theory and also shows some “contradictions” between neoclassical and new institutionally approaches.

Keywords: *Nobel laureates, contract theory, incomplete contract, microeconomic theory, restriction about subject's rationality.*

References

1. Buchanan J.M. What Should Economists Do? *Southern Economic Journal*, 1964, vol. 30, January, pp. 312—322.
2. Uil'yamson O. Povedencheskiye predposylki sovremennogo ekonomicheskogo analiza [Behavioral Prerequisites of the Modern Economic Analysis]. *THESIS* [THESIS], 1993, vol. 1, iss. 3, pp. 39—49. (In Russ.).
3. Smith A. *Issledovaniye o prirode i prichinakh bogatstva narodov* [An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations]. Moscow, Eksmo Publ., 2007. 960 p. (In Russ.).

4. Marks K. *Kapital* [Capital], vol. 1. Available at: <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/> (In Russ.).
5. Marshall A. *Printsipy ekonomicheskoy nauki* [Principles of Economics]. Moscow, Progress Publ., 1993. Vol. 1. 416 p. (In Russ.).
6. Contract Theory. *Nobelprize.org*. Available at: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2016/popular-economicsciences2016.pdf.
7. Hart O., Holmström B. Theory of Contracts. Advances in Economic Theory. *Fifth World Congress of the Econometric Society*. Cambridge University Press, 1987. Pp. 71—155.
8. Grossman S., Hart O. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration. *Journal of Political Economy*, 1986, vol. 94, no. 4, pp. 691—719.
9. Holmström B. Moral Hazard and Observability. *Bell Journal of Economics*, 1979, vol. 10, pp. 74—91.
10. Holmström B., Milgrom P. Aggregation and linearity in the provision of intertemporal incentives. *Econometrica*, 1987, vol. 55, pp. 303—328.
11. Benz D., Silova E. Contradiction between the subjects of the contractual relations in the regional Agrarian Sector. *Economic and Social Development 18th International Scientific Conference on Economic and Social Development “Building Resilient Society”*: book of proceedings. 2016. Pp. 28—38. Available at: <http://www.esd-conference.com/index.php?page=past-conferences>.