ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ
(THEORY AND METHODOLOGY)

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 2 (384). Экономические науки. Вып. 52. С. 9–15.

УДК 338.1
ББК У9(2Рос)-96

ПРИРОДА И ЭВОЛЮЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА В РОССИИ

В. И. Бархатов
Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Развитие российской экономики невозможно без соответствующего эффективного механизма, управляющего всеми ее звеньями, определяющего порядок взаимодействия субъектов и подчиняющегося объективным экономическим законам. Речь идет о хозяйственном механизме — подзабытом сегодня понятии, хорошо разработанном в советское время. В статье проведен анализ существующих подходов к определению хозяйственного механизма, выделена его структура. Определены основные этапы эволюции хозяйственного механизма в российской экономике, показана роль отношений собственности в формировании нового хозяйственного механизма. Определены основные направления дальнейшего исследования хозяйственного механизма в его взаимосвязи с типом экономической системы, доминирующими отношениями собственности.

Ключевые слова: *хозяйственный механизм, капитализм, присвоение.*

Развитие технологического способа производства, трансформация отношений собственности, рыночных и институциональных механизмов направлены на повышение эффективности хозяйствования субъектов экономики, сглаживание и снятие возникающих противоречий при реализации экономических интересов. Возникает теоретическая проблема понимания хозяйственного механизма и его особенностей в условиях развития капиталистических отношений в российской экономике. В 1990-х гг. начался переход от одной системы хозяйствования к другой, стала меняться сущность производственных отношений, что отразилось на актуальном содержании хозяйственного механизма. Появившаяся частная собственность и новый, рыночный принцип взаимодействия в корне изменили как содержание, так и структуру хозяйственного механизма. Это коснулось всех уровней — как в целом национальной экономики, так и ее локальных подсистем. Произошли изменения в принципах действия повторяющихся, устойчивых связей субъектов экономики, которые стали подстраиваться под новый, капиталистический экономический ландшафт, в котором действуют иные, чем ранее, законы движения материальных ресурсов в процессе их производства, обмена, распределения и потребления. Это движение происходит не на основе распределения из единого центра, как это было организовано при социализме, а на базе рыночного механизма во всех его проявлениях, в том числе и очень специфических. Субъекты, участвующие в хозяйственной жизни, обрели самостоятельность, «субъектность», и это обусловило кардинальные изменения в логике всего хозяйственного механизма. Новый хозяйственный механизм появился как отражение законов капитализма. Новая парадигма развития национальной экономики требует новых теоретических и методологических подходов к исследованию хозяйственного механизма, отличных как от советской школы, так и от подходов, получивших развитие на Западе.

Хозяйственный механизм является сложной экономической подсистемой, включающей в себя совокупность категорий, которые определяют свойства экономической системы в целом. Хозяйственный механизм связан с хозяйственной деятельностью субъектов, ведущих хозяйство в условиях того или иного способа производства, сущность которого отражает. В своем становлении и развитии хозяйственный механизм прошел длительную эволюцию, прежде чем сформировалось его современное содержание как категории. В экономической литературе нет однозначного определения хозяйственного механизма.

Ряд экономистов подчеркивают, что понятие хозяйственного механизма, в разработку которого внесли огромный вклад Л. И. Абалкин [1], А. Г. Аганбегян [2], П. Г. Бунич [5], А. Г. Журавлев [9], А. А. Пороховский [15], К. А. Смирнов [17—19], присуще только социалистическому способу производства. Этот подход связан с выдвинутой Л. И. Абалкиным гипотезой о существовании организационно-экономических отношений, через которые реализуется общественная собственность и планомерное регулирование общественного производства. Такой подход едва ли правомерен, так как хозяйство существует вне зависимости от форм собственности и законов распределения, равно как и хозяйственные отношения по поводу его рационального ведения. Субъекты детерминированы отношениями собственности и способами регулирования экономических процессов, но одновременно и хозяйственные формы определяют движение ресурсов между субъектами хозяйствования. Более универсальный характер хозяйственного механизма подчеркивали С. Д. Бодрунов [7], Г. Б. Клейнер [11], Б. А. Райзберг [16], О. С. Сухарев [21]. На микроуровне понятие экономического механизма рассмотрено в работах Д. И. Батманова и коллег [3; 4], Е. В. Вертиковой [8], Э. А. Маркарьяна [12], Н. А. Мироновой [13].

Разработка содержания категории «хозяйственный механизм» в советской экономической литературе относятся к 1960—70-м гг. В этот период интенсивно изучались экономические законы развития, велся поиск возможностей их использования в хозяйственной практике. Это требовало значительной работы по обнаружению конкретных форм их реализации в хозяйственной практике. Так появилась потребность в концепции хозяйственного механизма, элементы которого и стали этими формами. Л. И. Абалкин и Я. А. Кронрод определяли хозяйственный механизм как способ организации общественного производства, как метод хозяйствования. В 1990-х гг. появились новые трактовки хозяйственного механизма. Так, И. М. Братищев [6], О. В. Иншаков [10], Ю. М. Осипов [14], И. К. Смирнов [20] трактуют хозяйственный механизм как взаимосвязь структурных звеньев, форм организации общественного производства, как систему целенаправленного субъектно-объектного преобразования отношений одного уровня, вида или типа организации производства. С. М. Никитин подчеркивает, что хозяйственный механизм есть механизм управления производством, управления экономической системой, вбирающей в себя формы использованя экономических законов [22].

Выделим ряд определений хозяйственного механизма, имеющихся в экономической науке. Часть экономистов понимали хозяйственный механизм как систему, совокупность причинно-следственных связей его частей (элементов). Другие видели его содержание в способе сохранения целостности хозяйственной системы. При определении корпоративного понятия «хозяйственный механизм» отмечается, что он есть комплекс причинно-следственных связей, образующих структуру взаимодействия средств и способов получения результата от хозяйственной деятельности корпорации. Также существует определение хозяйственного механизма, сводящее его к закономерно обусловленным связям средств реализации хозяйственных процессов в корпорации.

Вследствие того, что человек действует в системе постоянно повторяющихся хозяйственных связей на уровне как национального хозяйства, так и отдельных элементов — корпораций, он вовлечен в хозяйственный механизм постоянно. Эти отношения детерминируют поведение человека в процессе хозяйственной деятельности. Детерминированность самого хозяйственного механизма рассматривается с двух позиций. С одной стороны, хозяйственный механизм детерминирован внутренними процессами, формами и факторами, образующими ядро хозяйственной системы. С другой стороны, он является функциональным элементом национальной экономики, отражающим ее содержание и особенности, прежде всего сложившуюся систему отношений собственности и технологический уровень развития экономической системы.

Категория «хозяйственный механизм» отражает множество свойств сущности хозяйственной системы. Во-первых, это фактор получения положительного или отрицательного эффекта от существующего хозяйственного механизма. Во-вторых, хозяйственный механизм образует причинно-следственные связи между элементами хозяйственной системы. В-третьих, он определяет закономерности связей элементов хозяйственной системы. В-четвертых, это форма выражения свойств гомеостаза хозяйственной системы. В-пятых, хозяйственный механизм выступает формой выражения свойств обеспечения устойчивости хозяйственной системы. В-шестых, хозяйственный механизм есть перманентная часть

хозяйственной системы. Категория «хозяйственный механизм» возникла как отклик на научную и практическую потребность, как воплощение знания о системной трансформации хозяйственной системы.

В каждой экономической системе формируется уникальный хозяйственный механизм, адекватный именно этой системе. В основе такой уникальности — определенный тип отношений собственности и сложившиеся способы регулирования хозяйственных процессов. Для системы характерно действие специфических экономических законов и форм их функционирования, что неизменно отражается на сущности и свойствах хозяйственного механизма. Особое место в хозяйственном механизме отводится способу регулирования хозяйственной жизни субъектов. При социализме, где господствует государственная форма собственности, общественное воспроизводство регулировалось на основе планомерного развития народного хозяйства, через механизм планирования происходило формирование структуры экономики и удовлетворение общественных и личных потребностей. Смена способа производства и переход к частной собственности, произошедшие в 1990-х гг., предполагает создание и развитие иного механизма, регулирующего общественное воспроизводство. Планомерный механизм — сердцевина хозяйственного механизма в СССР — заменяется рыночным механизмом регулирования хозяйственных процессов. Он основан на частном учете полезности произведенного продукта, действии законов спроса и предложения, а также законов убывающей предельной полезности и предельной производительности.

В процессе хозяйствования рыночный механизм регулирует взаимодействие между фирмами, максимизирующими свою прибыль в процессе конкурентной борьбы, что предполагает снижение затрат прошлого (овеществленного) и живого труда на единицу продаваемой продукции. Изменяется вектор развития элементов хозяйственного механизма — предприятий.

Хозяйственный механизм можно рассматривать как способ регулирования экономической системы, который представляет собой совокупность форм и инструментов, отражающих действие экономических законов в экономической системе, и базируется на господствующей в этой системе форме собственности. Хозяйственный механизм создает условия эффективного использования ограниченных ресурсов в экономической системе. Важно понимать, что хозяйственный механизм носит объективный характер, не зависит от субъективной воли хозяйствующих субъектов. Функционирование экономической системы зависит прежде всего от способа ее регулирования, способа определения постоянных и переменных составляющих ее движения. Эту роль как раз исполняет хозяйственный механизм, адекватный экономической системе.

Хозяйственный механизм любой экономической системы представляет собой сложную соподчиненную (иерархическую) совокупность подсистем. Ядром хозяйственного механизма является совокупность специфических экономических законов, отражающих господство определенных отношений собственности и вытекающих из этого экономических интересов субъектов. Эффективность хозяйственного механизма зависит от того, насколько субъекты осознают экономические законы и насколько их действия адекватны этим законам. Их поведение в хозяйственной жизни соответствует экономическим законам. Хозяйственный механизм основывается на экономическом механизме, определяющем общую структуру экономического взаимодействия и развития экономических систем. Через хозяйственный механизм возможно разрешение противоречий субъектов хозяйствования, формирование систем экономических интересов, ускоряющих развитие экономической системы. Экономический механизм есть основа хозяйственного механизма, способ согласования экономических интересов, отражающий способ присвоения, который действует в данной экономической системе. Без ориентации хозяйственной жизни на механизмы действия экономических законов поведенческая функция субъектов искажается, что не позволяет выработать целевые установки развития, ведет к нарушению принципов функционирования системы общественного воспроизводства. В процессе становления и развития капиталистического способа производства в России при наличии множества укладов необходимо изучение экономических законов капитализма и конкретных форм их проявления в российской экономике с целью приспособления субъектов к ведению ими эффективной хозяйственной деятельности. Понятие хозяйственного механизма в капиталистической экономике находится в тесной связи с понятием рыночного механизма как способом регулирования хозяйственной деятельности субъектов, но не тождественно ему.

Хозяйственный механизм включает в себя функциональные механизмы — финансовый, кредитный, ценовой, регулирующий, стимулирующий. Они выступают как органическая часть хозяйственного механизма, через который происходит регулирование движения ограниченных ресурсов и обмен ими между хозяйствующими субъектами. Составной частью хозяйственного механизма выступает институциональный механизм, посредством которого формы хозяйствования облекаются в юридические нормы и правила, с помощью которых формируется правовое поле действий хозяйствующих субъектов и происходит разрешение противоречий между ними вследствие нарушения экономического равновесия, порождаемого несовершенством хозяйственной системы и искажением действия экономических законов, применением неадекватных механизмов их использования. В экономическом механизме главенствующую роль играет подсистема хозяйственного механизма, но это наиболее противоречивая его часть, так как она связана с действием экономических законов, с базирующимися на их основе экономическими принципами и экономическими интересами. В процессе становления экономической системы эта подсистема определяет глубинную сущность хозяйственного механизма в целом.

Формирование и развитие хозяйственного механизма в российской экономике прошло три этапа. Первый этап связан с переходом от одной экономической системы к другой. В 1990-х гг. произошел слом социалистической системы хозяйствования и переход от доминирования государственной формы собственности к частной. Было положено начало формированию капиталистических производственных отношений и на их основе нового хозяйственного механизма. Период массовой приватизации стал межвременьем для хозяйственного механизма. Различные формы присвоения и отношения собственности конкурировали друг с другом, и к концу 1990-х гг. стали вырисовываться контуры нового хозяйственного механизма. Изменение экономических законов, по которым живет общество, произошло крайне болезненно, субъекты оказались неспособны изменить свое экономическое поведение и осознать в полной мере возникающий у них экономический интерес. В сознании субъектов происходит смещение от государственного к частному интересу. Приватизация формирует новые групповые и частные экономические интересы, определяет новые приоритеты развития, отличные от тех, что существуют при социализме; резко меняются условия хозяйствования: планомерность как регулятор экономического развития замещается рынком, где происходит сцепление эгоистических интересов хозяйствующих субъектов. Единая цель прежнего хозяйственного механизма распадается на множество индивидуальных, конкурирующих друг с другом целей вновь возникших собственников. Экономические законы не осознаны, деятельность субъектов часто не соответствует и противоречит им. Энтропия хозяйственной жизни нарастает. Экономический механизм в этот период отражает все противоречия, которые возникли в процессе становления в России частной собственности, экономические законы нового способа производства не действуют. Система регулирования экономических связей на основе рыночного механизма первоначально находилась в зачаточном, неразвитом состоянии. Отсутствовали важнейшие институты рынка, которые смогли бы обеспечить его работу. Вместо рынка возник базар, породивший различные суррогатные формы взаимодействия экономических субъектов, такие как, например, бартер. Функциональные части хозяйственного механизма только зарождаются. Экономика утратила естественный ход развития, государство — основной субъект хозяйствования при социализме — утратило экономическую власть, не успев создать новые функциональные звенья хозяйственного механизма, новые институты. Возник переходный период, в течение которого на принципиально новой экономической основе стали формироваться новые функциональные подсистемы, образующие единое целое и способные регулировать совокупность взаимосвязей всех участников хозяйственных процессов.

На современном этапе экономического развития хозяйственный механизм должен опираться на созданный экономический базис, основанный на частной собственности, в котором действуют экономические законы капитализма, используется сложившаяся структура хозяйствующих субъектов с учетом имеющейся у них экономической власти и экономических интересов. Игнорирование экономических интересов определенной группы субъектов хозяйствования, монополизация экономической власти у государства и групп ведет к разбалансировке отдельных подсистем хозяйственного механизма, нарушает равновесие экономической системы, ведет к снижению мотива-

ционной активности субъектов. Предназначение хозяйственного механизма в российской экономике — снижать энтропию в хозяйственной системе, делать ее более предсказуемой. Исходя из выбранного базиса хозяйственной системы, это можно сделать только через дерегулирование, постепенное снижение влияния государства на субъекты бизнеса, расширение спектра экономических свобод для частных и государственно-частных фирм, снижение административных барьеров, увеличение доли рыночных механизмов. В основе хозяйственного механизма должна быть свобода присвоения, распоряжения, пользования, а также право на защиту частной собственности субъектов вне зависимости от объемов этой собственности, обеспечение работы защищающих частную собственность институтов. Подсистемы хозяйственного механизма должны быть наполнены инструментами, которые позволяли бы влиять на рост национальной экономики, обеспечивать его стабильность в условиях нарастающих рисков. В целом хозяйственный механизм должен обеспечивать саморегулирование экономики и ее субъектов, повышать конкурентоспособность национальных субъектов в сравнении с зарубежными, делая возможным расширенное воспроизводство. Таким образом, познание экономических законов, развитие новых форм присвоения для всех форм собственности, разработка и внедрение новых эффективных инструментов, разработка институциональных форм при равноправии всех форм собственности позволяют создать условия для реализации возможностей нового хозяйственного механизма в России.

Список литературы

1. Полный хозяйственный расчет: теория и практика, проблемы / Л. И. Абалкин [и др.] ; под ред. Л. И. Абалкина. — М. : Экономика, 1989. — 270 с.

2. Аганбегян, А. Г. Управление социалистическими предприятиями: вопросы теории и практики / А. Г. Аганбегян. — М. : Экономика, 1979. — 448 с.

3. Бархатов, В. И. Проблема развития производительных сил в национальной экономике / В. И. Бархатов, Д. И. Батманов, Ю. Ш. Капкаев // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2015. — № 18 (373). Экономика. Вып. 51. — С. 9—17.

4. Нурмухаметов, И. А. Развитие и стагнация современных моделей производственных отношений / И. А. Нурмухаметов, Д. И. Батманов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2014. — № 21 (350). Экономика. Вып. 47. — С. 26—37.

5. Бунич, П. Г. Хозмеханизм: идеи и реальность / П. Г. Бунич. — М. : Политиздат, 1988. — 123 с.

6. Братищев, И. М. Социальная рыночная экономика и механизм становления в России / И. М. Братищев. — М. : Экономика, 2003. — 216 с.

7. Бодрунов, С. Д. Реиндустриализация экономики как стратегический приоритет развития России [Электронный ресурс] / С. Д. Бодрунов // Экономика качества : электрон. журн. — 2014. — № 4 (8). — URL: http://eq-journal.ru/pdf/08/%D0%91%D0%BE%D0%B4%D1%80%D1%83%D0%BD%D0%BE%D0%B2.pdf.

8. Вертикова, Е. В. Хозяйственный механизм государственного сектора в российской экономике / Е. В. Вертикова // Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития : материалы 5-й Междунар. науч.-практ. конф. 29—30 дек. 2015 г. : в 2 т. Т. 1 / отв. ред. А. А. Горохов. — Курск : Унив. кн., 2015. — С. 101—104.

9. Журавлев, А. Г. Управленческий труд и эффективность общественного производства / А. Г. Журавлев ; науч. ред. О. Н. Пашкевич. — М. : Наука и техника, 1981. — 272 с.

10. Иншаков, О. В. Механизм социально-рыночного трансформации и устойчивого развития АПК России / О. В. Иншаков. — Волгоград : Изд-во ВолГУ, 1995. — 450 с.

11. Клейнер, Г. Б. Реиндустриализация, ресайентизация, реинституционализация — ключевые задачи экономического возрождения России / Г. Б. Клейнер // Экон. возрождение России. — 2015. — № 4 (46). — С. 34—39.

12. Маркарьян, Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : КНОРУС, 2010. — 536 с.

13. Миронова, Н. А. Хозяйственный механизм в управлении экономическим развитием предприятия / Н. А. Миронова // Человек. Общество. Инклюзия : науч. журн. — 2015. — № 4 (24). — С. 99—107.

14. Осипов, Ю. М. Хозяйственный механизм государственно-монополистического капитализма / Ю. М. Осипов. — М. : Изд-во МГУ, 1987. — 400 с.

15. Пороховский, А. А. Экономические законы и интенсификация экономики / под ред. А. А. Пороховского. — М. : Изд-во МГУ, 1989. — 348 с.

16. Райзберг, Б. А. Механизм хозяйствования: альтернативы / Б. А. Райзберг. — М. : Знание, 1990. — 64 с.

17. Смирнов, К. А. Нормирование и рациональное использование материальных ресурсов : учеб. пособие / К. А. Смирнов. — М. : Высш. шк., 1990. — 304 с.

18. Смирнов, К. А. Объективная необходимость создания рыночного хозяйственного механизма на предприятиях и сертификация предприятия // Внутрихозяйственный расчет и проблемы ценообразования на предприятии : материалы семинара о-ва «Знание» РСФСР. — М. : ЦРДЗ, 1992. — С. 4—8.

19. Смирнов, К. А. Хозяйственный механизм предприятия, нацеленный на рынок / К. А. Смирнов, Т. Е. Никитина // Внутрихозяйственный расчет и проблемы ценообразования на предприятии : материалы семинара о-ва «Знание» РСФСР. — М. : ЦРДЗ, 1992. — С. 27—30.

20. Смирнов, И. К. Экономическое движение и его законы / И. К. Смирнов, О. И. Смирнова // Проблемы соврем. экономики. — 2011. — № 4. — С. 38—43.

21. Сухарев, О. С. Экономическая политика реиндустриализации России: возможности и ограничения / О. С. Сухарев // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. — 2013. — № 24 (213). — С. 3—24.

22. Инфляция и хозяйственный механизм (80-е годы) / С. М. Никитин [и др.] ; отв. ред. д-р экон. наук С. М. Никитин. — М. : Наука, 1993. — 300 с.

Сведения об авторе

Бархатов Виктор Иванович — доктор экономических наук, заведующий кафедрой экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. ieo-science@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 2 (384). Economic Sciences. Iss. 52. Pp. 9–15.

THE NATURE AND EVOLUTION OF ECONOMIC MECHANISM

V.I. Barkhatov
Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. science@csu.ru

The development of the Russian economy is not possible without an appropriate and effective control mechanism, which determines the order of interaction between the subjects and subordinate to the objective economic laws. We are talking about the economic mechanism — today almost forgotten concept, well developed in the Soviet era. The article analyzes the existing approaches to the definition of the economic mechanism, the structure is highlighted. The main stages in the evolution of the economic mechanism in the Russian economy, shows the role of property relations in the formation of the new economic mechanism. The basic directions of the further research of the economic mechanism in its relationship with the type of economic system, the dominant property relations

Keywords: *economic mechanism, capitalism, appropriation.*

References

1. Abalkin L.I. [et al.] *Polnyy khozyaystvennyy raschet: teoriya i praktika, problemy* [Full cost accounting: theory and practice, problems]. Moscow, Economiks Publ., 1989. 270 p. (In Russ.).

2. Aganbegyan A.G. *Upravleniye sotsialisticheskimi predpriyatiyami: voprosy teorii i praktiki* [Management socialist enterprises]. Moscow, Economiks Publ., 1979. 448 p. (In Russ.).

3. Barkhatov V.I., Batmanov D.I., Kapkaev Yu.Sh. Problema razvitiya proizvoditel'nykh sil v natsional'noy ekonomike [The problem of development of the productive forces in the national economy]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 18 (373), pp. 9—17. (In Russ.).

4. Batmanov D.I., Nurmukhametov I.A. Razvitiye i stagnatsiya sovremennykh modeley proizvodstvennykh otnosheniy [Development and stagnation of modern models of production relations]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 21 (350), pp. 26—37. (In Russ.).

5. Bunich P.G. *Khozmekhanizm: idei i real'nost'* [Economic mechanism: the idea and the reality]. Moscow, Politizdat Publ., 1988. 123 p. (In Russ.).

6. Bratishchev I.M. *Sotsial'naya rynochnaya ekonomika i mekhanizm stanovleniya v Rossii* [The social market economy and the mechanism of formation in Russia]. Moscow, Economika Publ., 2003. 216 p. (In Russ.).

7. Bodrunov S.D. Reindustrializatsiya ekonomiki kak strategicheskiy prioritet razvitiya Rossii [The re-industrialization of the economy as a strategic priority for Russia's development]. *Ekonomika kachestva* [The economics of quality], 2014, no. 4 (8). (In Russ.).

8. Vertikova E.V. Khozyaystvennyy mekhanizm gosudarstvennogo sektora v Rossiyskoy ekonomike [The economic mechanism of the public sector in the Russian economy]. *Issledovaniye innovatsionnogo potentsiala obshchestva i formirovaniye napravleniy ego strategicheskogo razvitiya v 2 t. T. 1* [Study of innovative potential of society and the formation of strategic directions of its development in 2 vol. Vol. 1]. Kursk, University book Publ., 2015. Pp. 101—104. (In Russ.).

9. Zhuravlev A.G., Pashkevich O.N. (ed.). *Upravlencheskiy trud i ehffektivnost' obshchestvennogo proizvodstva* [Administrative work and the effectiveness of social production]. Moscow, 1981. 272 p. (In Russ.).

10. Inshakov O.V. *Mekhanizm sotsial'no-rynochnoy transformatsii i ustoychivogo razvitiya APK Rossii* [The mechanism of social and market transformation and sustainable development of the Russian agro-industrial complex]. Volgograd, 1995. (In Russ.).

11. Kleyner G.B. Reindustrializatsiya, resayentizatsiya, reinstitutsionalizatsiya — klyuchevye zadachi ekonomicheskogo vozrozhdeniya Rossii [Reindustrialization, resayentizatsiya, reinstitutsionalizatsiya — key challengers of Russia's economic revival]. *Ekonomicheskoye vozrozhdeniye Rossii* [Russia's Economic Revival], 2015, no. 4 (46). (In Russ.).

12. Markar'yan E.A. *Ekonomicheskiy analiz khozyaystvennoy deyatel'nosti* [The economic analysis of economic activity]. Moscow, KNORUS Publ., 2010. 536 p. (In Russ.).

13. Mironova N.A. Khozyaystvennyy mekhanizm v upravlenii ekonomicheskim razvitiyem predpriyatiya [Economic mechanism in the management of economic development of the enterprise]. *Chelovek. Obshchestvo. Inklyuziya* [Human. Society. Inclusion], 2015, no. 4 (24). (In Russ.).

14. Osipov Yu.M. *Khozyaystvennyy mekhanizm gosudarstvenno-monopolisticheskogo kapitalizma* [Economic mechanism of state-monopoly capitalism]. Moscow, 1987. 400 p. (In Russ.).

15. Porokhovskiy A.A. *Ekonomicheskiye zakony i intensifikatsiya ekonomiki* [Economic laws and the intensification of the economy]. Moscow, 1989. 348 p. (In Russ.).

16. Raysberg B.A. *Mekhanizm khozyaystvovaniya: al'ternativy* [The mechanism of management: alternatives]. Moscow, Znaniye Publ., 1990. 64 p. (In Russ.).

17. Smirnov K.A. *Normirovaniye i ratsional'noye ispol'zovaniye material'nykh resursov* [Planning and the rational use of material resources]. Moscow, 1990. 304 p. (In Russ.).

18. Smirnov K.A. Ob''ektivnaya neobkhodimost' sozdaniya rynochnogo hozyaystvennogo mekhanizma na predpriyatiyakh i sertifikatsiya predpriyatiya [The objective necessity of the creation of a market economic mechanism in enterprises and enterprise certification]. *Vnutrikhozyaystvennyy raschet i problemy tsenoobrazovaniya na predpriyatii* [Intraeconomic calculation and pricing problems in the enterprise]. Moscow, TsRDZ Publ., 1992. Pp. 4—8. (In Russ.).

19. Smirnov K.A., Nikitina T.E. Khozyaystvennyy mekhanizm predpriyatiya, natselennyy na rynok [Economic mechanism of enterprise aimed at the market]. *Vnutrikhozyaystvennyy raschet i problemy tsenoobrazovaniya na predpriyatii* [Intraeconomic calculation and pricing problems in the enterprise]. Moscow, TsRDZ Publ., 1992. Pp. 27—30. (In Russ.).

20. Smirnov I.K., Smirnova O.I. Ekonomicheskoye dvizheniye i ego zakony [The economic movement and its laws]. *Problemy sovremennoy ekonomiki* [Problems of Modern Economics], 2011, no. 4, pp. 38—43.

21. Sukharev O.S. Ekonomicheskaya politika reindustrializatsii Rossii: vozmozhnosti i ogranicheniya [The economic policy of reindustrialization of Russia: possibilities and limitations]. *Natsional'nye interesy: prioritety i bezopasnost'* [National interests: priorities and safety], 2013, no. 24 (213). (In Russ.).

22. Nikitin S.M. *Inflyatsiya i khozyaystvennyy mekhanizm* [Inflation and economic mechanism]. Moscow, Nauka Publ., 1993. 300 p.

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 2 (384). Экономические науки. Вып. 52. С. 16–23.

УДК 330.1
ББК У013

КАПИТАЛИЗМ И СОЦИАЛИЗМ: ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРОТИВОСТОЯНИЯ ИЛИ ЗАРОЖДЕНИЕ ОБЩИХ ЦЕЛЕЙ?

Н. Н. Мильчакова
Тюменский государственный университет, Тюмень, Россия

Рассматриваются вопросы разработки теории экономических систем по двум направлениям исследования. Первое представляет позицию авторов, отрицающих капитализм как эффективную систему хозяйствования, второе — противоположную точку зрения. Освещается проблема приоритетности и преимуществ экономической системы в контексте традиционного спора между двумя ее типами — капиталистической и социалистической. Обсуждаются вопросы, связанные с формированием различных моделей экономических систем, их адаптивностью, эффективностью и ролью в развитии общественного хозяйства. Обозначены теоретические и практические проблемы обеих форм социально-экономической организации. Обосновывается необходимость актуализации интегрального подхода к анализу экономических систем в современных условиях.

Ключевые слова: *экономическая система, капиталистический тип, социалистический тип, модели экономических систем.*

Меняющееся мировосприятие субъектов хозяйственной деятельности нового столетия демонстрирует качественные изменения в понимании ими динамики экономических, социальных и политических процессов. Причем изменения, происходящие в глобальной социально-экономической системе, опережают процесс их познания и восприятия.

Масштабный системный кризис, оказывающий огромное влияние на сложившийся миропорядок, вновь ставит вопрос о перспективах развития человеческой цивилизации и контурах «нового устройства». Продолжающиеся дискуссии о возможности конвергенции капитализма и социализма в «постиндустриальную эпоху» приобретают новую актуальность и значимость.

Как известно, теория конвергенции — это теория схождения, исторического сближения и слияния двух противоположных общественных систем, социализма и капитализма, возникшая в 1950—60-х гг. на почве неолиберального идеализма. Сторонники этой теории признавали позитивный опыт социализма в сфере экономического и социального планирования, в науке и образовании, который реально заимствовался и использовался западными странами (введение пятилетнего планирования во Франции при Ш. де Голле, разработка государственных социальных программ, создание так называемого социального государства в ФРГ и т. д.). В то же время эта теория предполагала, что сближение двух систем возможно на основе встречного движения, которое выражается в улучшении социальных и экономических основ капитализма, с одной стороны, и гуманизации социализма и даже введения элементов рыночной экономики — с другой.

В экономической литературе проблемам становления, формирования и развития экономических систем посвящены десятки научных работ и исследований как зарубежных, так и российских ученых: П. Сорокин [1], Дж. К. Гэлбрейт [2], Я. Тинберген [3], Ж. Фурастье [4], Д. Белл [5; 6], У. Ростоу [7], С. Глазьев [8], Р. Хасбулатов [9; 10], Г. Цаголов [11, 12], С. Меньшиков [13], В. Бархатов [14], Г. Журавлева [15]. Безусловно, к настоящему времени уже разработаны методологические, концептуально теоретические подходы к исследованию различных форм и моделей экономической организации хозяйства, однако эмпирические исследования свидетельствуют об отсутствии примеров успешного их применения.

Любая экономическая система имманентно нацелена на решение приоритетных задач в области эффективности производства, рационального использования ограниченных ресурсов, применения технологий и распределения всех факторных доходов.

Эволюция становления и развития экономических систем свидетельствует о некоторой их типологизации. Основным критерием ее формиро-

вания, как правило, является совокупность черт и свойств, характеризующих уровень развития экономической и политической системы и менталитет нации [16].

В настоящее время можно говорить о двух основных типах современной экономической системы — капиталистической и социалистической. Очевидно, что начало нового столетия вновь характеризуется дальнейшим формированием капиталистической модели экономического развития.

Следует напомнить, что первоначально дискуссии о капиталистической экономике были основаны на абстрактной идеализированной версии, предполагающей функционирование экономики в условиях совершенной конкуренции. Однако эти условия функционирования хозяйственной системы никогда не реализовывались в полной мере в реальном мире. И тем не менее построение «чистой» модели капитализма оказалось весьма полезным, поскольку позволило оценить результат гармонии всей системы. Затем предлагались и рассматривались многие другие модели: бюрократический капитализм, олигархический капитализм, демократический капитализм, народный капитализм и т. д. Думается, все они вполне могут существовать в явном и неявном виде и сегодня. Но научная реальность свидетельствует о появлении смешанных моделей: криминально-олигархического капитализма, корпоративного капитализма и т. д.

Многие современные авторы стремятся интерпретировать и обобщить историю развития социалистической экономической системы, выделяя следующие модели: научный социализм, государственный социализм, международный революционный социализм, марксистский социализм, «полный коммунизм», «ревизионистский» социализм», современный социализм и т. д.

В этом отношении представляется интересным моделирование и создание соответствующей модели социализма, предполагающей, что если в процессе планирования и манипулирования цен и объемов производства в условиях социалистического типа хозяйствования поведение экономических агентов рационально на каждом конкретном рынке (что соответствует условиям капитализма), то, возможно, абстрактная «социалистическая» модель может являться столь же эффективной и оптимальной в качестве теоретической модели капитализма.

Одним из классических споров в эволюционном развитии экономических систем является вопрос о применении рациональных моделей капитализма в условиях функционирования социалистической экономики [17]. Надо заметить, что в истории экономики были разработаны несколько таких возможных схем. Безусловно, все наши предположения и аргументы носят относительный характер и не могут быть абсолютизированы.

Представим, что в условиях социалистической модели хозяйствования хозяйствующий субъект обладает свободой выбора, достаточно обеспечен ресурсами и имеет соответствующую структуру фирмы, эквивалентную капиталистической экономике. Поскольку модель капитализма предполагает свободный вход и выход фирм любого вида деятельности на рынок, логично заключить, что эти же условия соответствуют социалистической модели хозяйствования. Далее вместо свободных, заданных рынком цен в условиях социалистической модели хозяйствования существует центральный совет, орган, устанавливающий цены на товары и факторы производства. Эти цены служат в качестве направляющих для производителей (поставщиков) и потребителей факторов производства, позволяющих свободно принимать организационно-управленческие решения относительно используемых технологий, количества и сочетания факторов производства в процессе производства. Однако в условиях социалистической модели каждый фактор производства является собственностью государства в том смысле, что выполняет отведенную ему функцию и роль. Применим данный подход, например, к исследованию такого фактора производства, как труд. Каждый сотрудник социалистического предприятия является сотрудником государства, а значит, должен следовать определенным правилам и целям:

• минимизировать затраты производства продукции с учетом существующих на данный момент цен на используемые факторы производства;

• определить количество производимой продукции с учетом расходов изготовления последней единицы, равных существующей цене данного товара;

• игнорировать все возможности развития монополий и получения ими монопольных прибылей.

Таким образом, первые два правила идентичны тем, какие реализует менеджер совершенно конкурентной капиталистической фирмы, чтобы максимизировать свою прибыль. Что касается принципа формирования цен, орган централизованного планирования формирует набор,

по сути, равновесных цен, удовлетворяющих потребностям экономической системы в данный момент. Позже создается ряд последовательных равновесных цен, приближающих систему к классической модели спроса и предложения. Вопрос лишь в том, как достичь этих равновесных цен. Думается, определяющим фактором будет являться величина ресурсов (запасов) на соответствующем рынке. Если наблюдается нежелательное накопление запасов, то нисходящая корректировка цен приведет к их сокращению, поскольку менеджеры (управленцы) мотивированы устранять производство дорогостоящих товаров и одновременно стимулировать применение ресурсов по более привлекательной цене. С другой стороны, более высокие цены будут компенсировать истощение запасов с переориентацией производства, частично блокируя потребление. Идентичный порядок будет преобладать для каждого вида деятельности, хотя разрыв в размере оплаты труда работников разных профессий, несомненно, существует. Аналогичный подход может быть применен к анализу любого фактора производства. Так, например, в условиях централизованного планирования фактически создается обобществленная арендная плата за использование земли и денежного капитала фирмами с целью расширения собственного производственного потенциала. В обоих случаях устанавливается цена, удовлетворяющая объект. Этот принцип расчета имеет ключевое значение, поскольку в краткосрочной перспективе решение об использовании определенной суммы капитала уступает решению о распределении будущих и текущих затрат в долгосрочной перспективе. Это так называемый социальный дивиденд, состоящий из суммы факторов производства, которые находятся в частной собственности в капиталистической системе, и капитальных вложений для последующего роста экономики, возвращенных населению в равных долях на душу и предоставленных в виде общественных благ в условиях социализма. Смысл этой аналогии и сравнения демонстрирует, что социалистическая модель на практике может реализовать все, что абстрактная модель капитализма позволяет решить в теории. Многие критики, как правило, допускают, что рациональный экономический расчет в социалистической экономике теоретически возможен. Однако они утверждают, что сложности рыночных взаимодействий, проблемы и ограниченные возможности субъектов создают непреодолимые препятствия для социалистической стратегии планирования. Таким образом, критика по поводу нецелесообразности и неэффективности централизованного планирования может быть признана в качестве отступления от первоначального положения, что такое планирование невозможно.

Институциональные механизмы, описанные нами в рамках выдвинутых ранее предположений, подтверждают нецелесообразность установления центральным органом конкретных уровней производства и цен для каждой фирмы, поскольку руководящие цели и принципы сами определяют траекторию рациональных управленческих решений. Альтернативная же схема для работы социалистической экономики предполагает непосредственное определение физических величин, которые будут произведены в каждой отрасли без существенных привязок к ценам в качестве инструмента планирования. Хорошо известная всем модель анализа экономики, разработанная В. Леонтьевым, позволяет получить согласованный план, предусматривающий оптимальное соотношение количества общего объема производства и сырья. Процесс же планирования соответствующего баланса материалов и объема производства, применявшийся в Советском Союзе, показал, что можно достичь тех же результатов, что и при использовании вышеназванной модели. Безусловно, немаловажен вопрос о формах социальной организации. Широко распространен тезис, что право собственности на продукцию и средства производства в условиях социалистической модели возложено на центральное правительство или какую-либо структуру этой власти, созданную с целью владения и эксплуатации всех социализированных отраслей. Фактически такая интерпретация не вполне корректна. Обобществление средств производства необязательно предполагает создание единого органа власти. Институциональная форма обобществления собственности, вероятно, попытается реализовать две цели — эффективную работу и повышение общественного благосостояния. Например, промышленные группы могут быть включены непосредственно в политический процесс путем выдвижения своего представителя. Однако выражение экономических преференций в такой системе является сложным вопросом открытости каналов связи, которые чаще существуют в теории, чем на практике. Кроме того, есть опасность «вмешательства» избранных политиков в экономические вопросы в политических це-

лях, когда социализированные отрасли сотрудничают с политическими институтами.

Альтернативной формой организации крупных масштабных единиц может быть модель, напоминающая современную корпорацию. Однако механизм функционирования такой производственной единицы предполагает свободу от внешнего политического вмешательства посредством изменения организационно-управленческой структуры и перераспределения управленческих функций. Вместо совета директоров как полновластного директивного органа создается комитет, представляющий интересы потребителя, производителя и представителей технической группы оценки деятельности предприятия. Эта группа будет разрабатывать и реализовывать стратегию по основным вопросам деятельности фирмы, оставляя вопросы политики профессиональным менеджерам.

Еще одной формой организации могут быть кооперативные объединения потребителей. Особенностями таких кооперативов должна быть автономия принятия решений самими членами и контроль за доходами от текущих операций для будущего расширения или бонусные выплаты как дополнение к текущему доходу. Эта форма организации обеспечит максимальные стимулы для высокой производительности труда за счет фрагментарного контроля в рамках общего развития экономики.

Тем не менее, как видно из предыдущих рассуждений, ни одна из предлагаемых форм организации не может одновременно достичь всех целей в общественном хозяйстве. Потенциальный конфликт между узким критерием эффективности и сохранением свободы экономического выбора субъекта создает проблему, которая не может быть урегулирована частично.

Другой проблемой, не позволяющей применить принцип существования социалистической модели хозяйствования к условиям капиталистической экономики, является полное экономическое равенство. Социалисты, желая достижения полного экономического равенства субъектов, в то же время выступают за различные формы стимулирования лиц, обеспечивающих определенную степень неравенства. И это в сочетании с обещаниями, что неравенство, вытекающее из нетрудовых доходов, при капитализме будет упразднено. Постулаты модели социалистов предполагают, что подавляющая часть усилий, приложенных в капиталистическом производстве, не индуцируются мотивом прибыли. Согласно их точке зрения, только предприниматели и растущее доминирование крупных корпоративных бизнес-единиц создает сильную мотивацию к предпринимательской функции небольшой группы наемных менеджеров. Социалисты утверждают, что основным мотивом сотрудников к деятельности в условиях капитализма является страх снижения уровня жизни или потеря работы. Социалистическая модель предлагает замену различным комбинациям дифференциации заработной платы производительный труд в среде пониженной экономической безопасности и упор на неэкономические стимулы. В частности, этот источник мотивации будет демонстрировать социально-ценностный аспект граждан. Тем не менее социалистическая модель не отрицает пользу системы поощрений, используемых при капитализме. Например, социалисты утверждают, что руководители высокого уровня в частном секторе мотивированы отчасти желанием власти, престижа и самооценки. Безусловно, заработная плата важна сама по себе, но в условиях капитализма она становится еще и индикатором и представляет собой систему показателей, измеряющих успех. Что касается социалистической модели, наличие подобных руководителей ограничено, и, как ни парадоксально, и здесь будет действовать рыночный конкурентный закон, предполагающий их высокое вознаграждение. Конечно, неэкономические стимулы могут предположительно играть определенную роль в развитии специализированных навыков и творческих способностей в социалистической экономике.

Еще одной проблемой при выборе модели хозяйствования является понимание роли политических институтов. Представители социалистической модели придерживаются демократии и делают основной упор на функции законодательной власти. По их мнению, истинная демократия должна включать не только принятие законов, но и контроль над тем, как они интерпретируются и осуществляются. Однако зависимость от функционирования демократических институтов может создать определенные проблемы для социалистического правительства. Во-первых, профсоюзы, представляющие собой важный блок политической поддержки, приведшие правительство к власти. Во-вторых, проблема бюрократии, неизбежно присущая любой организации. В-третьих, дилемма в формировании системы льгот, предоставленных для качественной

работы сотрудников в государственных учреждениях — центрах принятия экономических решений. В-четвертых, социализация промышленности автоматически удаляет и снижает мотивацию к внедрению и техническому усовершенствованию отдельного предприятия. Поэтому сторонники социалистической модели утверждают, что целесообразно разрабатывать программы технологического развития в качестве составной части общего плана социально-экономического развития страны. В-пятых, не остается в стороне и вопрос прибыли. Социалисты утверждают, что в условиях капиталистического способа производства мотив прибыли приводит к подавлению инновационной деятельности, поскольку любая капиталистическая бизнес-единица пытается максимизировать и защитить имеющийся капитал и прибыль. Поэтому они считают, что социалистическая модель будет более открытой для внедрения новых технологий. Представляя этот список потенциальных проблем, с которыми можно столкнуться в социалистической модели экономики, неявно предполагается, что приемлемые решения могут быть найдены.

Современный социализм продвинулся много дальше антикапиталистической враждебности, утопических предложений и романтических надежд, присущих ранним социалистическим схемам. Этот тип экономической системы как никакой другой, включая марксистский капитализм, утопический социализм, коммунизм, не построил теорию, которая охватывала бы столь широкий спектр социальных явлений. Утверждение сторонников социализма относительно равной заинтересованности хозяйствующих субъектов в улучшении и удовлетворении собственных потребностей разумно принять надуманным, равно как утверждение, что все приверженцы капиталистической системы действуют исключительно для защиты своих корыстных интересов. Единственный аргумент в том, что в условиях социализма субъект, не обладая личной собственностью, готов принять снижение своего уровня жизни (как результат воспитания), а модель капитализма демонстрирует определенную готовность субъекта использовать личное состояние (как результат достижения цели) для непосредственного участия в общественном процессе. Далее сторонники социалистической модели полагают, что наличие частной собственности и мотивация (максимизация) прибыли ограничивают потенциал капитализма удовлетворять потребности человека адекватным образом. И, наконец, применение отдельных элементов капиталистической системы (система общего права, технологические идеи и т. д.) к социализму должно быть адекватно оценено. Итак, переходя от поверхностных аргументов против социализма, приведем несколько основных критических замечаний относительно реализуемых социалистических программ.

Как известно, в построении капиталистического способа производства существуют теоретические проблемы, связанные с достижением экономического прогресса. Подобная задача также не решена удовлетворительно сторонниками и социалистической модели. В попытке разработать решения для каждой из этих проблем социалисты останавливаются на основных деталях и несоответствиях, препятствующих достижению одновременно нескольких целей. Например, трудности в определении системы цен, трудности экономической координации, трудности профессиональной морали и компетенций и т. д. Очевидно, что использование установленных централизованных цен на товары и факторы производства является преимущественно административной задачей. Регулирование процесса ценообразования на каждом рынке потребует от органов планирования информации об изменении спроса в определенном сегменте экономики, что будет сопровождаться огромным потоком достоверных аналитических данных, которые будут необходимы для создания и поддержания такой системы. Несомненно, это потребует задействовать дополнительные материальные и людские ресурсы.

Еще один немаловажный аспект — это вопрос перераспределения ответственности за баланс величины социальных издержек и выгод. Сторонники социалистической модели хозяйствования в качестве ее преимуществ выдвигают наличие широты взглядов и практических средств для достижения большей экономической координации, чем это возможно при капитализме. Такое требование предполагает значительную степень централизации ресурсов, что не позволяет иметь некоторую гибкость при принятии решений на местном уровне. Достижение полной централизации экономического планирования невозможно без функционального распределения ответственности. Это включает в себя не только потерю общего руководства, но и опасность того, что стремление к повышению эффективности на более низких уровнях может привести

к ее снижению на макроэкономическом уровне. Что касается морали и компетенций, то в технократии профессиональные группы могут образовывать стандарты профессиональной компетентности посредством установления особых норм на государственной службе. Опыт показывает, что оба типа бюрократии — социалистической и капиталистической — сталкиваются с этим искушением, однако в социалистической бюрократии положение усугубляется ее решающей ролью в функционировании экономики в целом.

Социалистическая модель неявно предполагает свободный, независимый выбор хозяйствующих субъектов, но реализация всех социальных целей предопределена системой централизованного планирования, в то время как в капиталистической экономике индивидуальный выбор является главным ориентиром экономического процесса. С этической точки зрения существуют различия в реализации целей. Если комплексные цели социализма выбираются, то индивидуальные действия субъектов должны им соответствовать, в то время как отдельные, не запланированные социальные цели не удается реализовать. Это основная непоследовательность в экономике социализма. Конфликт ценностей является отправной точкой при централизованном планировании. Чтобы быть последовательными, социалистические модели развития должны изменить стратегический подход к обещаниям индивидуальной свободы либо успешно продемонстрировать, как эта свобода может быть сохранена в общественном хозяйстве.

История уже не раз подтверждала справедливость позиции авторов, критикующих капитализм в силу его несоответствия идеалу свободного рынка и готовых представить свою идеальную экономическую модель. Преодоление теоретических трудностей применения социалистических моделей в реальной экономической системе позволит определить и раскрыть сложные практические проблемы: способы передачи и контроля над средствами производства (революционный или эволюционный); социализация отраслей; потенциальный конфликт между критериями эффективности государства и отдельных субъектов хозяйственной деятельности; стимулирование труда; проблема бюрократии и т. д. [18].

«Что касается результирующего вектора движения, то он будет зависеть прежде всего от того, какая из существующих и противоборствующих ныне социально-экономических моделей станет доминантной.

Первая из таких моделей — это глобальные олигархи, которые опираются на военно-политическую и финансово-информационную мощь США.

Вторая — это ряд крупных геополитических субъектов, элиты которых пытаются выстроить и реализовать свои государственно-корпоративные стратегии с целью создания собственных сфер влияния на основе использования национальных ресурсов. К числу таких субъектов помимо России следует отнести Индию и отчасти Бразилию. У нас, к сожалению, государство продвигает в основном сырьевые корпорации, а не высоко- или даже среднетехнологичные.

Наконец, третья модель — это Китай, который стремится построить большое социальное государство. У них есть большая опасность свалиться во вторую из названных здесь моделей, то есть начать использовать дешевый труд своих граждан только в интересах национальной элиты, но пока им удавалось этого избежать. Впрочем, полагаю, там по данному поводу идет серьезная политическая борьба, и расстрелы так называемых “коррупционеров” только видимая часть этой борьбы, своеобразная “верхушка айсберга”» [8].

Список литературы

1. Сорокин, П. А. Человек. Цивилизация. Общество / П. А. Сорокин ; общ. ред., сост. и предисл. А. Ю. Согомонова. — М. : Политиздат, 1992. — 542 с. — (Мыслители XX века).

2. Гэлбрейт, Дж. К. Капитализм, социализм, сосуществование / Дж. К. Гэлбрейт, С. М. Меньшиков. — М. : Прогресс, 1988. — 200 с.

3. Тинберген, Я. Пересмотр международного экономического порядка : пер. с англ. / Я. Тинберген. — М. : Прогресс, 1980. — 416 с.

4. Фурастье, Ж. Технический прогресс и капитализм с 1700 по 2100 год / Ж. Фурастье // Какое будущее ожидает человечество? : пер. с фр. / под общей ред. А. М. Румянцева. — Прага : Мир и социализм, 1964. — С. 144—159.

5. Bell, D. The coming of post-industrial society. A venture in social forecasting / D. Bell. — N. Y. : Basic Books, Inc., 1973. — 507 p.

6. Bell, D. The End of Ideology / D. Bell. — Glencoe, IL : Free Press. — 1964.

7. Rostow, W. W. The World Economy: History and Prospect / W. W. Rostow. — Austin ; London : Univ. of Texas Press, 1978. — xiv p.+833 p.

8. Грядущие перспективы : материалы теорет. семинара акад. О. Т. Богомолова [Электронный ресурс]. — URL: http://www.zavtra.ru/content/view/gryaduschie-perspektivyi/.

9. Хасбулатов, Р. И. Мировая экономика : в 2 т. / Р. И. Хасбулатов ; Рос. экон. акад. им. Г. В. Плеханова. — М. : Экономика, 2001. — Т. 1: Теория, принципы, политика. — 598 с.

10. Хасбулатов, Р. И. Мировая экономика : в 2 т. / Р. И. Хасбулатов ; Рос. экон. акад. им. Г. В. Плеханова. — М. : Экономика, 2001. — Т. 2: Теория, принципы, политика. — 674 с.

11. Цаголов, Г. Н. Модель для России / Г. Н. Цаголов. — М. : Междунар. отношения, 2009. — 328 с.

12. Цаголов, Г. Н. Путь к счастливой жизни / Г. Н. Цаголов. — М. : Издат. дом Междунар. ун-та в Москве, 2015. — 760 с.

13. Меньшиков, С. М. Анатомия российского капитализма / С. М. Меньшиков. — 2-е изд. — М. : Междунар. отношения, 2008. — 565 с.

14. Бархатов, В. И. Устойчивое развитие национальной экономики России в современных условиях / В. И. Бархатов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2014. — № 9 (338). Экономика. Вып. 44. — С. 5—11.

15. Россия на пути к новой экономике. К 100-летию Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова. К 150-летию со дня рождения Г. В. Плеханова : монография / под ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой. — М. : Тамбов. тип. «Пролетар. светоч», 2006. — 431 с.

16. Мильчакова, Н. Н. Природа экономических систем: закономерности трансформации и диверсификации / Н. Н. Мильчакова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2011. — № 32 (247). Экономика. Вып. 34. — С. 5—9.

17. Economic theories. History of Economic Theory and Thought. [Электронный ресурс]. — URL: http://www.economictheories.org/.

18. Мильчакова, Н. Н. Доминантная плоскость рассмотрения парадигмы глобального развития / Н. Н. Мильчакова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2014. — № 18 (347). Экономика. Вып. 46. — С. 53—59.

Сведения об авторе

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

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 2 (384). Economic Sciences. Iss. 52. Pp. 16–23.

CAPITALISM AND SOCIALISM: CONTINUING CONFLICT OR EMERGENCE OF COMMON GOALS?

N.N. Milchakova

Tyumen State University, Chelyabinsk, Russia.mina@utmn.ru

The article is devoted to the development of the theory of economic systems. There are two directions of research. One direction presents the position of authors who reject capitalism as an effective system of management, the other direction offers capitalists' point of view. The paper examines the problem of priority and the benefits of the economic system in the context of the traditional dispute between the capitalist and socialist systems. Author canvasses issues related to the formation of different models of economic systems, their adaptability, efficiency and role in the development of the social economy. The article highlights theoretical and practical problems of both forms of socio-economic organization — capitalist and socialist systems. The paper justifies a need to update an integral approach to the analysis of economic systems according to modern conditions.

Keywords: *the economic system, the capitalist type, the socialist type, models of economic systems.*

References

1. Sorokin P.A. *Chelovek. Tsivilizatsiya. Obshchestvo* [Human. Civilization. Society]. Moscow, Politizdat Publ., 1992. 542 p. (In Russ.).

2. Gelbreyt Dzh.K., Men'shikov S. *Kapitalizm, sotsializm, sosushchestvovaniye* [Capitalism, Socialism, coexistence]. Moscow, Progress Publ., 1988. 200 p. (In Russ.).

3. Tinbergen Ya. *Peresmotr mezhdunarodnogo ekonomicheskogo poryadka* [Revision of the international economic order]. Moscow, Progress Publ., 1980. 416 p. (In Russ.).

4. Furast'e Zh. Tekhnicheskiy progress i kapitalizm s 1700 po 2100 god [Technical progress and capitalism from 1700 to 2100]. *Kakoye budushcheye ozhidayet chelovechestvo*? [What is the future of humanity?]. Prague, Mir i sotsializm Publ., 1964. Pp. 144—159. (In Russ.).

5. Bell D. *The coming of post-industrial society. A venture in social forecasting.* N.Y., Basic Books, Inc., 1973. 507 p.

6. Bell D. *The End of Ideology.* Glencoe, IL, Free Press. 1964.

7. Rostow W.W. *The World Economy: History and Prospect.* Austin and London, University of Texas Press, 1978. xiv p + 833 p.

8. *Gryadushchiye perspektivy. Materialy teoreticheskogo seminara akademika O.T. Bogomolova* [Future prospects. Materials theoretical seminar Academician O.T. Bogomolov]. Available at: http://www.zavtra.ru/content/view/gryaduschie-perspektivyi (In Russ.).

9. Khasbulatov R.I. *Mirovaya ekonomika v 2 t. T. 1: Teoriya, printsipy, politika* [World Economy in 2 vol. Vol. 1: Theory, principles, policy]. Moscow, Ekonomika Publ., 2001. 598 p. (In Russ.).

10. Khasbulatov R.I. *Mirovaya ekonomika v 2 t. T. 2: Teoriya, printsipy, politika* [World Economy in 2 vol. Vol. 2: Theory, principles, policy]. Moscow, Ekonomika Publ., 2001. 674 p. (In Russ.).

11. Tsagolov G.N. *Model' dlya Rossii* [The model for Russia]. Moscow, Mezhdunarodnye otnosheniya Publ., 2009. 328 p. (In Russ.).

12. Tsagolov G.N. *Put' k schastlivoy zhizni* [The way to a happy life]. Moscow, 2015. 760 p. (In Russ.).

13. Men'shikov S.M. *Anatomiya rossiyskogo kapitalizma* [Anatomy of Russian Capitalism]. Moscow, Mezhdunarodnye otnosheniya Publ., 2008. 565 p. (In Russ.).

14. Barkhatov V.I. Ustoychivoye razvitiye natsional'noy ekonomiki Rossii v sovremennyh 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.).

15. Vidyapin V.I., Zhuravlyova G.P. (eds.) *Rossiya na puti k novoy ekonomike. K 100-letiyu Rossiyskoy ekonomicheskoy akademii im. G.V. Plekhanova. K 150-letiyu so dnya rozhdeniya G.V. Plekhanova* [Russia on the way to a new economy. On the 100th anniversary of the Plekhanov Russian Academy of Economics. On the 150th anniversary of G.V. Plekhanov]. Moscow, 2006. 431 p. (In Russ.).

16. Milchakova N.N. Priroda ekonomicheskikh sistem: zakonomernosti transformatsii i diversifikatsii [The nature of economic systems: regularities of transformation and diversification]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2011, no. 32 (247), pp. 5—9. (In Russ.).

17. Economic theories. History of economic theory and thought. Available at: http://www.economictheories.org/.

18. Milchakova N.N. Dominantnaya ploskost' rassmotreniya paradigmy global'nogo razvitiya [Dominant plane considering the global development paradigm]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 18 (347), pp. 53—60. (In Russ.).

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 2 (384). Экономические науки. Вып. 52. С. 24–35.

УДК 330.101(075.8)
ББК У291.218

ДИНАМИКА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ И ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА: ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ КОРПОРАЦИИ

О. В. Брижак

Кубанский государственный технологический университет, Краснодар, Россия

В условиях реализации политики реиндустриализации и недопустимости дальнейшей деиндустриализации промышленности все более актуальна необходимость воссоздания материально-технической базы российских промышленных корпораций, соответствующей новому технологическому укладу. Цель работы — определение потенциала российских корпораций как инновационного субъекта в специфических условиях трансформации технологических укладов. Для достижения российскими корпорациями уровня 5-го и 6-го технологических укладов требуются долгосрочные научно-технологические капиталовложения, научно обоснованная стратегическая политика развития корпорации, преодоление механизмов инсайдерского контроля, господдержка приоритетных отраслей экономики, согласование интересов основных акторов корпорации, совершенствование внутрикорпоративных отношений. Исследование опирается на институциональный и политико-экономический подходы.

Ключевые слова: *корпорация, инновации, технологический уклад, производственные отношения, российская экономика.*

Период экстенсивного экономического роста российской экономики, характерного для первого десятилетия XXI века, спад всемирного экономического кризиса и нынешняя затяжная рецессия являются свидетельством существенных проблем в современной отечественной экономической системе. Эти проблемы приобретают особую остроту в условиях санкций и усложнившейся геополитической ситуации, в которой оказалась Россия в последние два года. Задачи импортозамещения и реиндустриализации, поставленные руководством страны, нашли почти единодушную поддержку среди экономистов — как теоретиков, так и практиков, но решаются они медленно и с большими трудностями. Более того, среди экономистов-теоретиков и аналитиков, являющихся сторонниками реиндустриализации, идет активная дискуссия о ее содержании, приоритетах и механизмах.

В данной статье мы покажем, что одним из условий решения проблем реиндустриализации и важным аргументом в дискуссиях о реиндустриализации является обращение к анализу материально-технических оснований, на которых может и должно возрождаться материальное производство в нашей стране, исследование динамики технологических укладов, характерных для отечественной экономики вообще и ее корпоративного сектора в частности.

1. Реиндустриализация и развитие высокотехнологичного производства: дискуссионные вопросы

Начнем с дискуссий в экономической среде по проблемам реиндустриализации. Большинство исследователей в последнее время склоняются к тому, что возрождение материального производства — позитивная тенденция современного этапа мирового развития и реиндустриализация нужна российской экономике, однако многие аспекты остаются остро дискуссионными[1].

Так, в общественном мнении, особенно среди критиков реиндустриализации, присутствует представление о том, что ее сторонники стремятся всего лишь к восстановлению советской модели промышленного и сельскохозяйственного производства, транспорта, строительства и т. п. Эта позиция, несмотря на систематическую и аргументированную критику в ее адрес, остается весьма распространенной. Причина проста: на практике во многих случаях осуществляется именно этот, далеко не самый эффективный путь восстановления материального производства в нашей стране.

[1]Ниже, систематизируя основные взгляды участников названной дискуссии, мы воспользуемся теоретико-методологическим подходом, предложенным С. Д. Бодруновым в пленарном докладе на Международном конгрессе работников образования и науки (Москва, 28—29 ноября 2015 г.).

Большинство авторов, рассматривающих реиндустриализацию, обоснованно критикуют названный подход, указывая на необходимость возрождения материального производства на новой технологической основе. При этом, однако, некоторые из них пишут исключительно о промышленности, оставляя в стороне иные сферы общественного воспроизводства, не останавливаясь специально на важнейшей роли науки, образования, культуры в решении задач развития качественно нового, отвечающего вызовам не только пятого, но и идущего ему на смену шестого технологического уклада. Эта позиция характерна даже для такого выдающегося ученого, лидирующего российского разработчика проблемы технологических укладов, как академик С. Ю. Глазьев [1; 2], который довольно редко специально анализирует вопросы возрождения современного технического и фундаментального образования, хотя и поддерживает основные тезисы программы «Образование для всех», предложенной ЮНЕСКО и нашедшей широкую поддержку в РФ [3].

В этой связи представляется значимой длительная работа над проблемой реиндустриализации коллектива Института нового индустриального развития под руководством профессора С. Д. Бодрунова, а также публикация серии его статей в журнале «Экономическое возрождение России». Этот автор и возглавляемый им коллектив, работая в том же направлении, что и С. Ю. Глазьев, обращают, однако, внимание на необходимость интеграции современного высокотехнологичного производства, науки и образования. Этим (и не только этим) работы С. Д. Бодрунова отличаются от публикаций по проблемам неоиндустриализации [4].

Особо следует подчеркнуть, что С. Д. Бодрунов и его коллеги обосновывают необходимость интеграции высокотехнологичного производства, науки и образования, опираясь на еще одно доказываемое ими положение о необходимости приоритетного развития именно высокотехнологичного производства [5].

Существенно, что в работах С. Д. Бодрунова присутствует и анализ основных средств реализации реиндустриализации, а именно он обосновывает необходимость развития новых форм промышленной политики, государственного регулирования в области налогов, учреждения налоговых каникул для высокотехнологичных корпораций, кредитования, в частности развитие механизмов дешевого кредитования на долгосрочной основе, и много других важных предложений, которые заслуживают непосредственной поддержки. Эта инициатива теоретически обоснована и практически необходима для развития российской экономики [6].

Несколько иная позиция характерна для работ А. В. Бузгалина и А. И. Колганова. Соглашаясь с С. Ю. Глазьевым и С. Д. Бодруновым в том, что России необходима реализация стратегии опережающего развития (кстати, именно в их работах еще на рубеже 1990—2000-х гг. впервые применительно к России было использовано понятие «опережающее развитие») и что в ее основе должен лежать переход к качественно новым производительным силам (А. В. Бузгалин и А. И. Колганов часто используют именно марксистскую методологию и язык) [7], эти авторы считают, что приоритетным является развитие не высокотехнологичного материального производства, а человеческих качеств, и выдвигают на первый план проблему развития образования и науки, а не материального производства [8].

Данный подход представляется нам стратегически, возможно, и правомерным, однако на современном этапе наиболее значимой — во всяком случае для корпоративного сектора, о котором мы размышляем в данной статье, — является именно сфера высокотехнологичного материального производства, и потому приоритетной для нашего анализа будет проблема смены технологических укладов в материальном производстве и роли корпораций в этом процессе.

2. Динамика технологических укладов и ее отражение в экономической теории

В настоящее время быстрыми темпами в экономике развитых стран растет сфера высоких технологий, под воздействием научно-технической революции происходит качественный скачок в развитии производительных сил, формируется новая структура общественного производства, резко возрастает роль человеческого фактора, совершенствуются формы и методы управления производством, усиливается значимость мирохозяйственных связей и, как следствие, трансформируются технологические уклады. Данная трансформация совершается и в рамках корпоративных структур, претерпевающих производственные, технологические и институциональные нововведения.

В последнее время усилилась значимость технологических параметров в понимании сущности, поведения и особенностей комбинации

ресурсов в корпорации в тот или иной промежуток времени, в том или ином воспроизводственном цикле. Еще К. Маркс в «Капитале» предложил рассматривать фирму, корпорацию как определенный технологический комплекс [9]. Позиция К. Маркса, считавшего, что структуру корпорации задает прежде всего технологический комплекс, верна для индустриального технологического уклада, сохраняющегося во многих странах как основной и приобретающего особую актуальность в контексте задач реиндустриализации, которые стоят сегодня не только перед Россией. Это касается технологической базы корпорации и того, какие технологии более эффективно должны быть собраны в одном комплексе в рамках одного капитала. Для таких стран, как Россия, индустриальные технологии — одна из основных технологических основ, и современная политика реиндустриализации, которая была провозглашена несколько лет назад, — это та политика, которая лежит в основе воссоздания тех же технологий, но на новом уровне [10]. Таким образом, корпорация способна стать одной из категорий, отражающих современный способ организации материального производства [35].

В основе корпоративных экономических систем лежат определенные технологии, определенный способ организации ключевых факторов производства, и не только труда и капитала, но также информации и других современных факторов, и трудно найти школу экономической теории, которая отрицала бы значимость технико-экономической базы. Еще у меркантилистов, где капиталистическое предприятие напрямую связывается с торговлей, проблемой реализации и зависимостью от внешних рынков, и у физиократов, для которых производство было привязано исключительно к земле, аграрному сектору, появляется связка реального сектора и всех форм посреднической деятельности, особенно финансовой [11]. Но тема материального производства и капитала как системы извлечения прибыли лежит в трактовке предприятия и капитала А. Смита и Д. Рикардо. Согласно классическому пониманию, корпорация рассматривается как производственная структура, которая на основе разделения труда и специализации производства делает значительный шаг на пути технического прогресса и роста производительности труда [12; 13].

Известны разные попытки периодизации ключевых факторов производства, играющих ведущую роль в распространении нового технологического уклада в корпорации. Так, марксистская парадигма в периодизации доминирующих факторов выделяет производительные силы как основу системы производственных отношений и механизма хозяйствования в корпорации. Классический институционализм ведущую роль в становлении нового способа производства в корпорации отводит определенным производственным и управленческим технологиям и способу организации основных факторов производства, а также тому, как эти факторы функционируют в рамках корпорации, экономики отдельного предпринимателя. Современная неоклассическая теория исследует специфику используемых ресурсов (рабочей силы, капитала, знаний) и возможные комбинации их сочетания в рамках технологического уклада корпорации, специфику производимого продукта и конкуренции.

Во второй половине XX столетия популярными становятся теории «индустриального и постиндустриального общества» [14; 15]. Автор теории уравновешивающей силы, общества изобилия, нового индустриального общества с его зрелой корпорацией и техноструктурой Дж. К. Гэлбрейт объяснял трансформацию экономики в связи с возрастанием крупных корпораций как носителей научного прогресса. Объединение таких корпораций, по мнению Дж. К. Гэлбрейта, составляет костяк индустриальной планирующей системы [16].

Постиндустриализм акцентирует внимание на роли технического и научного прогресса в общественном развитии (Д. Белл, М. Кастельс, А. Турен) [17; 18; 19]. В концепции «постиндустриального общества» утверждается, что в зависимости от уровня развития техники в обществе происходит постепенная трансформация экономической деятельности, где ведущая роль принадлежит науке и образованию (таблица на с. 27).

Каждой из этих стадий присущи специфические формы социальной организации: мануфактуры, корпорации, университеты, сетевые фирмы и пр. Отсюда следует, что развитие корпорации может быть описано как процесс последовательной смены технологических укладов. Однако эта теория не только объясняет смену общественного уклада технологическими нововведениями, но и учитывает воздействие процессов, которые влияют на социум как единое целое. Предложенная концепция подчеркивает, что залогом современного прогресса служит технологическое развитие, основанное на превращении науки в производительную силу, а мерой такого прогресса

Роль и значение ключевых факторов технологического развития корпорации в экономической теории

Технологические этапы развития корпорации в экономической теории и их представители	Ключевые факторы технологического развития корпорации
Доиндустриальный этап	
Меркантилизм (А. Монкретьен)	Методология капиталистического предприятия в сфере торговли, посреднической деятельности и зависимости от внешних рынков. Ключевую роль играет торговый (финансовый) капитал и интересы торговцев и банкиров
Физиократы (Ф. Кенэ, А. Тюрго)	Методология крупного фермерского предприятия в реальном секторе в связке со всеми формами посреднической деятельности. Ключевую роль играют земельные и трудовые ресурсы производства и интересы землевладельцев
Индустриальный этап	
Классическая политэкономия (А. Смит, Д. Рикардо)	Капиталистическое предприятие рассматривается как производственная структура, которая на основе разделения труда и специализации производства делает значительный шаг на пути технического прогресса и роста производительности труда. Производство осуществляется ради прибыли. Ключевую роль играют промышленный капитал и интересы буржуазии
Марксизм (К. Маркс, Ф. Энгельс)	Трактовка капиталистического предприятия как связки технологической базы, основанной на разделении труда, совокупного работника, взаимодействия собственника и работника, выделения управляющего. Ключевую роль играют процессы концентрации и централизации производства, акционерная форма капитала и интересы пролетариата
Позднеиндустриальный этап	
Империализм: технологии и корпорации XX века (В. И. Ленин, Дж. А. Гоббсон, Р. Гильфердинг)	Предприятия эпохи империализма (олигополисты), где в качестве технологического базиса господствуют конвейер и фордистская организация труда. Господство монополий, финансового капитала, ТНК, раздел экономического мира на сферы интересов международных корпораций
Неоклассическая теория (А. Маршалл)	Теория небольшой фирмы, производящей товар в условиях рыночной конкуренции, ее функционирование зависит не только от минимизации издержек, но и от наличия спроса на производимую продукцию. Ключевую роль играет функциональный подход «черного ящика»
Институционализм (Дж. К. Гэлбрейт)	Теория зрелой корпорации, власть техноструктуры, качественное различие технологического уровня подразделений корпорации, регулирующее воздействие на окружающую среду. Социальный контроль над экономикой
Постиндустриальный этап	
Теория постиндустриального общества (Д. Белл, М. Кастельс, Ж. Бодрияр)	Возникновение информационных технологий и глобализация экономики. Анализ постиндустриальной корпорации как высокотехнологичной креативной рассеянной мануфактуры. С появлением сетевых фирм технологическая граница корпорации начинает размываться

является становление всесторонне развитой человеческой личности и расширение творческих возможностей человека [20].

Термин «технологический уклад» введен в науку российскими экономистами Г. Г. Малинецким, Д. С. Львовым, С. Ю. Глазьевым [21; 22], которые развивают работы Н. Д. Кондратьева и Й. Шумпетера [23; 24]. Прогресс знания и навыков человека непрерывно совершенствуется в используемых технических средствах (орудиях труда, предметах труда) и технологиях в корпорации. При этом действуют определенные закономерности при смене моделей и поколений техники, технологий и способов производства.

Корпорация — это определенное качественное образование, имеющее свои границы, свои традиции, свои принципы, свои противоречия и закономерности технологического развития.

Технологический прогресс совершенствует используемые технические средства (орудия и предметы труда) и технологии в корпорации. При этом действуют определенные закономерности при смене моделей и поколений техники, технологий и способов производства. Поэтому анализ динамики технологических укладов в корпорации позволяет раскрыть ее организационно-правовой, технико-экономический, историко-генетический критерий, обусловливающий институциональные изменения, технологические инновации, производственную эффективность и социальную адаптацию.

Технологический уклад, по мнению С. Ю. Глазьева, представляет собой устойчивую совокупность технологически сопряженных производств. Их объединяет приблизительно одинаковый технический уровень, требования к качеству сырья и конечной продукции, к квалификации рабочей силы. Составляющие технологический уклад процессы характеризуются определенной общностью лежащих в их основе технических и инженерных решений [25].

Зарождение первого технологического уклада — первая промышленная революция (1770—1830 гг.) — формируется, как известно, в связи с изобретением водяного двигателя, способствующего развитию текстильной промышленности, чугунолитейного и железообрабатывающего производства. Изобретение ткацких и прядильных машин явилось началом качественного преобразования производительных сил и началом развития машиностроительной и транспортной отрасли. Основными экономическими институтами этого технологического уклада являются преимущественно мануфактуры, мелкие предприятия, фермерские (крестьянские) хозяйства, конкурирующие между собой, кооперирующие индивидуальные капиталы и формирующие партнерские соглашения. Ключевыми факторами производства являются земля, репродуктивный стандартный ручной и машинный труд, преимущественно торговый и физический капитал.

Изобретение парового двигателя, строительство железных дорог, судостроение, развитие тяжелой промышленности, станкостроения, техническое перевооружение угольной промышленности, появление акционерной формы капитала, рост масштабов производства, усиление его концентрации формирует второй технологический уклад (середина XIX в.). Функционирование крупных организаций, заводов, фабрик, монополизация торговой сферы экономики, развитие акционерных обществ рождают систему скоординированных производств и технологических нововведений. Ключевыми факторами этого периода являются репродуктивный функциональный ручной и машинный труд, промышленный и фиктивный капитал.

Кризис перепроизводства конца XIX в. привел к экономическому спаду, тем самым создал предпосылки к появлению третьего технологического уклада: вторая промышленная революция и крупные научные открытия. Изобретение электродвигателя, строительство электростанций, бессемеровский процесс, открытия в области химии, изобретение стратостата и аэростата, разработка способа получения водорода (Менделеев), развитие тяжелой промышленности, концентрация финансового и банковского капитала, появление крупных корпоративных структур, картелей, синдикатов, трестов, конгломератов. На рынке господствуют монополии и олигополии. Концентрация фиктивного капитала достигает предела накопления, приводит к Великой депрессии, разорениям, банкротству предприятий, безработице, формируются предпосылки перехода на новый технологический уклад. Ключевыми факторами производства третьего цикла являются репродуктивный конвейерный труд, выделение управленческого труда, предпринимательство, фиктивный капитал.

Четвертый технологический уклад характеризуется появлением двигателя внутреннего сгорания. Основным ископаемым сырьем для всех видов транспорта, а также для химической промышленности и промышленности органического синтеза становится нефть. В корпорациях организовано массовое производство на основе ленточного конвейера (фордизм). На рынке господствует олигополистическая конкуренция. Появление транснациональных и межнациональных корпораций позволяет осуществлять прямые инвестиции в рынки различных стран. Возрастает ценность основных факторов производства, знаний, памяти, интеллекта, происходит селекция новаторов, экономический и социальный прогресс человечества, появляется необходимость учета экологического фактора.

В 1970-х гг. четвертый уклад достигает своего расцвета, и в его недрах вызревают условия для следующего технологического прорыва. Пятый способ производства обычно определяется как уклад информационных и коммуника-

ционных технологий, внедрение микроэлектроники, благодаря которой изменилась вся структура производственных и экономических отношений. Глобальное внедрение компьютерных технологий повлекло за собой совершенствование программного обеспечения. Изобретение микропроцессора Intel в 1971 г. открыло колоссальные возможности в программировании, обеспечило промышленное производство и другие отрасли гибкими автоматизированными системами управления. Социальное новаторство становится ключевым фактором институционального развития [26]. Наблюдается переход от разрозненных фирм к единой сети крупных и мелких компаний, соединенных электронной сетью на основе Интернета, осуществляющих тесное взаимодействие в области технологий, контроля качества продукции, планирования инноваций. Формируются вертикально интегрированные корпоративные структуры, усиливаются процессы концентрации производства, слияния и поглощения компаний, «менеджериальная революция» приводит к господству техноструктуры и власти инсайдеров в корпорациях. Ключевыми факторами производства являются креативный труд, информация, глобальный капитал, экология, инфраструктура, маркетинг, креативный менеджмент, социальное новаторство.

Предшествующие способы производства порождают шестой технологический уклад (2011—2050 гг.), который будет основываться на синтезе компьютерных технологий с нанотехнологиями и биотехнологиями (прогноз С. Ю. Глазьева). Мир переходит к новому технологическому укладу. Комплекс нано-, биоинженерных, информационно-коммуникационных технологий растет темпами 35 % в год [2].

Преимущество шестого технологического уклада, по прогнозу, будет состоять в резком снижении энергоемкости и материалоемкости производства, конструировании материалов и организмов с заранее заданными свойствами. Появление виртуальных предприятий обеспечит переход от разрозненных фирм и даже транснациональных корпораций в надсистему (единую сеть) [27].

Некоторые ученые прогнозируют специфические особенности седьмого технологического прорыва, который будет базироваться на «закрывающихся», когнитивных и вакуумных технологиях; взрывном развитии биомедицины; биороботизации; технологиях на основе резонанса и различных полей, с использованием ноосферы; выход в дальний космос, стремлении экономических систем к идеальности [28]. Таким образом, мы видим, что каждый новый технологический уклад не начинается с нуля, а базируется на достижениях предыдущих технологических укладов, которые трансформируют условия производственной деятельности для микросистем (фирм, предприятий, корпораций) экономики, обеспечивая динамику их технико-технологического и социального развития.

3. Российские корпорации: проблемы перехода к высокотехнологичному производству

В настоящее время Россия значительно отстает от технологически развитых стран по многим направлениям промышленного производства, доминирующим способом производства все еще остаются методы и средства четвертого технологического уклада, а технологии пятого уклада, появившись всего около двух десятилетий назад, в России только начинают завоевывать свои позиции.

Такое специфическое отставание российских корпораций от развитых западных компаний связано с особенностями наследия, которое досталось им от Советского Союза и на уровне технологий, и на уровне общественного разделения труда, и на уровне управления, а также отношений с государством.

От прежней системы крупным корпоративным структурам досталось двоякое наследие. С одной стороны, оно позитивное: это наличие разведанных больших сырьевых запасов ресурсов и крупные комбинаты по переработке этих ресурсов. Такое наследие специфично и неадекватно для внутренней рыночной конкуренции на современном этапе, поскольку на мировой рынок мы можем экспортировать газ, нефть, цветные металлы и другие виды сырья, которые позволяют получать высокие прибыли и обходиться без инвестиций в технологическое развитие. С другой стороны, единый народнохозяйственный комплекс создал большие трудности при распаде системы Советского государства и привел к экономическим трудностям в связи с их искусственным разукрупнением. В результате машиностроительные предприятия, оборонный комплекс и другие предприятия пребывают в плачевном состоянии, а их восстановление оказалось во многом сложной задачей. Одним из показателей индустриального спада реального сектора является ситуация в станкостроении. Уровень производства станков в России упал до 3,2 тыс.

единиц в 2012 г. против 129,8 тыс. в 1990 г. [29]. В 2012 г. Россия продала 307 промышленных роботов, а Германия — 14 500, количество эксплуатируемых роботов на 10 тыс. занятых в промышленности в Южной Корее составило 396, в Японии — 332, в Германии — 273, а в России — всего два. Пришли в упадок многие высокотехнологичные отрасли. Так, при сравнительно небольшом (на 18,1 %) спаде в производстве стали производство высокотехнологичных видов проката и других конструкционных материалов из стали сократилось в 3—8 раз. Уровень износа основных производственных фондов в большей части машиностроительного комплекса России превышает 20 лет [29].

Сегодня ситуация усугубляется в результате введения санкций против России и вследствие трудностей, которые возникли на современном этапе в связи с высоким уровнем ключевой ставки процента в России, которая более чем в 20 раз превышает аналогичный показатель в США (в России — 11 %, тогда как в Америке 0,5 %). Такая денежная политика ударила прежде всего по машиностроительному ядру экономики, которое обеспечивает технологическое воспроизводство. В наукоемком секторе по многим отраслям спад производства составил от 12 до 50 % [2]. Последствия разрушения высокотехнологичного ядра российской экономики могут быть катастрофическими в смысле окончательной утраты самостоятельного воспроизводства технологической базы, которая уже сейчас на 60 % зависит от импорта.

В результате в России сложилась необычная ситуация, когда в индустриальной по своей основе экономике индустрия развита относительно слабо и присутствуют преимущественно предприятия, которые осуществляют сборку, переработку либо деятельность, связанную с производством и экспортом сырья [30].

Эти технологические параметры оказались очень значимы для понимания поведения российских корпораций на рынке, которое отличает высокий уровень неформального монополизма со слабым антимонопольным регулированием, высокая степень дифференциации по уровню реальной прибыли, не всегда отражающейся в официальной статистике, господство инсайдеров, которые за последний период во многих случаях подрывали задачи технического перевооружения корпорации, используя внутренние ресурсы не столько для модернизации, развития новых технологий, ускоренной амортизации, сколько для перераспределения их в пользу этой узкой, ограниченной группы [10; 31]. Махинации с отчетностью, вывод активов на «подконтрольные» менеджерам фирмы, заключение заведомо невыгодных контрактов, вывод наличности через сторонние фирмы — это лишь далеко неполный перечень способов присвоения активов, характеризующий оппортунистическое поведение владельцев контрольного пучка прав в российских корпорациях [36].

Кроме того, стремление к реализации личных интересов менеджмента порождает у них специфические мотивы для процессов концентрации и централизации производства и капитала, противоречащих интересам акционеров и не всегда экономически целесообразных. Неэффективные слияния и поглощения уничтожают конкуренцию, не способствуют снижению издержек, повышению качества продукции и зачастую не ведут к развитию [32]. Соревнования российских корпораций напоминают не столько рыночную модель конкуренции, характерную для олигополистического рынка с государственным антимонопольным регулированием, сколько весьма специфический вариант внутренней борьбы кланово-корпоративных групп, использующих возможности рыночной власти или неполной планомерности корпоративного регулирования для победы в конкурентной борьбе. В результате на рынке побеждает не тот, у кого выше качество продукции и ниже издержки, не тот, кто осуществляет инвестиции в прогрессивные технологии, а тот, у кого выше возможности продвижения своего товара, лоббирование государственных закупок или высвобождение рынка, снятие государственного теневого воздействия [33].

Основания данных противоречий находятся в плоскости несоответствия производственных традиций, экономического опыта и рутин корпорации расширенного порядка с неформальными нормами, правилами и убеждениями, господствующими в российском бизнесе [34].

Современные российские корпорации ориентированы не на рыночный успех, а на успех во взаимодействии с теневым государственным воздействием. Этот факт обусловливает появление ряда серьезных диспропорций, снижение эффективности общественного производства, замедление и ухудшение инновационной деятельности, располюсованности экономических интересов основных акторов производственных отноше-

ний компаний, что не способствует ускоренному инновационному развитию промышленности и не позволяет российским корпорациям стать технологическим лидером формирования новых укладов. При этом определенные ресурсы для перехода на новый технологический уклад у России пока есть, к ним относятся производство светодиодной техники, определенные направления нанотехнологий, аэрокосмические и военные разработки, интеграция науки, образования и производства на базе государственных инновационных проектов «Сколково», «Роснано», «Ростехнологии» и др.

Для того чтобы технологический уровень российских корпораций соответствовал требованиям пятого и шестого технологических укладов, необходимы долгосрочные научно-технологические капиталовложения, научно обоснованная политика развития, снижение коррупции госаппарата, поддержка приоритетных отраслей экономики со стороны государства, совершенствование внутрикорпоративных отношений и согласование экономических интересов основных акторов корпорации. Однако без разрешения основных экономических противоречий между трудом и капиталом, между общественным характером производства и частным характером присвоения как на уровне фирм и корпораций, так и на уровне государства любые идеи и разработки обречены на неудачу. И чем дольше будут перезревать производительные силы и производственные отношения, тем сложнее будут механизмы реализации, ориентированные на опережающее становление нового технологического уклада. Успех технологического прорыва будет зависеть от четкого осознания проблемы глобальной конкурентоспособности и совершенствования российской модели корпоративной системы как на микро-, так и на макроуровне.

Список литературы

1. Глазьев, С. Ю. О политике опережающего развития в условиях смены технологических укладов [Электронный ресурс] / С. Ю. Глазьев // Устойчивое развитие: проектирование и управление : электрон. науч. изд. — 2013. — Т. 9, № 2 (19). — URL: www/rypravlenie.ru/.

2. Глазьев, С. Ю. Причины кризиса и возможности его преодоления / С. Ю. Глазьев // Интеграция производства, науки и образования и реиндустриализация российской экономики : сб. материалов междунар. конгр. «Возрождение производства, науки и образования в России: вызовы и решения» / под общ. ред. С. Д. Бодрунова. — М. : ЛЕНАНД, 2015. — С. 70—78.

3. Смолин, О. Н. Системные проблемы образования в России и пути их преодоления / О. Н. Смолин // Интеграция производства, науки и образования и реиндустриализация российской экономики : сб. материалов междунар. конгр. «Возрождение производства, науки и образования в России: вызовы и решения» / под общ. ред. С. Д. Бодрунова. — М. : ЛЕНАНД, 2015. — С. 47—52.

4. Губанов, С. С. Неоиндустриализация России и нищета ее саботажной критики / С. С. Губанов // Экономист. — 2014. — № 4. — С. 3—32.

5. Бодрунов, С. Д. Стратегия и политика реиндустриализации для инновационного развития России : монография / С. Д. Бодрунов, В. Н. Лопатин. — СПб. : Изд-во Ин-та нового индустр. развития, 2014. — 486 с.

6. Бодрунов, С. Д. Российская экономическая система: будущее современного высокотехнологичного производства / С. Д. Бодрунов // Экон. возрождение России. — 2014. — № 2 (40). — С. 5—16.

7. Бузгалин, А. В. Экономика для человека: Тезисы к разработке стратегии опережающего развития / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов // Экономика для человека: социально-ориентированное развитие на основе прогресса реального сектора : материалы Моск. экон. форума / под ред. Р. С. Гринберга, К. А. Бабкина, А. В. Бузгалина. — М. : Культур. революция, 2014. — С. 32—43.

8. Колганов, А. И. Реиндустриализация как ностальгия? Теоретический дискурс / А. И. Колганов, А. В. Бузгалин // СОЦИС. — 2014. — № 1 (357) — С. 80—94.

9. Маркс, К. Капитал / К. Маркс. — М. : ИПЛ, 1978.

10. Брижак, О. В. Реиндустриализация: потенциал совершенствования внутрикорпоративных отношений в российской экономике / О. В. Брижак // Экон. возрождение России. — 2014. — № 4 (42). — С. 122—127.

11. Щепакин, М. Б. Внутрикорпоративные экономические отношения: специфика России : монография / М. Б. Щепакин, О. В. Брижак. — 2-е изд., перераб. и доп. — Краснодар : КубГТУ, 2015. — 207 с.

12. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. — М. : Эксмо, 2007. — 960 с.

13. Рикардо, Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо // Д. Рикардо. Соч. : в 5 т. Т. 1. — М. : Госполитиздат, 1955. — 360 .

14. Muller, D. C. The Corporation: Growth, Diversification and Mergers. — Brigiation : Wheatsheaf books, 1987.

15. Rostow, W. W. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto. — N. Y. : Cambridge Univ. Press, 1960. — xii p.+179 p.

16. Гэлбрейт, Дж. К. Новое индустриальное общество : пер. с англ. / Дж. К. Гэлбрейт. — М. : Прогресс, 1969.

17. Белл, Д. Социальные рамки информационного общества / Д. Белл // Новая технократическая волна на Западе : сб. ст. ; переводы. — М. : Прогресс, 1986. — С. 330—342.

18. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс ; пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. — М. : ГУВШЭ, 2000. — 458 с.

19. Touraine, A. Sociology of the Subject / A. Touraine ; ed. by J. Clark, M. Diani. — London : Falmer Press, 1996.

20. Иноземцев, В. За пределами экономического общества: постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В. Иноземцев. — М. : Academia : Наука, 1998. — 639 с.

21. Львов, Д. С. Эффективное управление техническим развитием / Д. С. Львов. — М. Экономика, 1990. — 255 с.

22. Глазьев, С. Ю. Экономическая теория технического развития / С. Ю. Глазьев. — М. : Наука, 1990. — 232 с.

23. Кондратьев, Н. Д. Проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев. — М. : Экономика, 1989. — 526 с.

24. Шумпетер, Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры : пер. с англ. / Й. Шумпетер. — М. : Прогресс, 1982. — 401 с.

25. Глазьев, С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. Ю. Глазьев. — М. : ВлаДар, 1993. — 310 с.

26. Шулимова, А. А. Инновационная парадигма развития социальной ответственности российского бизнеса: экономические и институциональные факторы / А. А. Шулимова // Креатив. экономика. — 2015. — Т. 9, № 4. — С. 453—460.

27. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике : монография ; под ред. акад. РАН С. Ю. Глазьева и проф. В. В. Харитонова. — М. : Тровант, 2009. — 304 с.

28. Василенко, В. Технологические уклады в контексте стремления экономических систем к идеальности / В. Василенко // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2013. — Вип. 1 (8). — С. 65—72.

29. Бодрунов, С. Д. Ресурсные преимущества России как основа высокотехнологичного экономического роста / С. Д. Бодрунов // Экон. возрождение России. — 2014. — № 4 (42). — С. 24—31.

30. Бузгалин, А. В. Российская экономическая система: некоторые итоги реформ / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов // Проблемы теории и практики упр. — 2014. — № 8. — С. 8—19.

31. Ермоленко, Ал. А. Крутая траектория движения России / Ал. А. Ермоленко, Ан. А. Ермоленко // Науч. мысль Кавказа. — 2013. — № 2 (74). — С. 20—26.

32. Зыза, В. П. Институциональные барьеры на пути неэффективных слияний и поглощений: история и современность / В. П. Зыза, А. Г. Алексеенко // Проблемы соврем. экономики. — 2014. — № 4 (52). — С. 75—77.

33. Бузгалин, А. В. Российская экономическая система: специфика рынка и его корпоративно-государственное регулирование / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов // Проблемы теории и практики упр. — 2014. — № 9. — С. 8—16.

34. Шулимова, А. А. Институциональные проблемы развития социально-экономической ответственности российского бизнеса / А. А. Шулимова // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. — 2014. — № 9. — С. 56—64.

35. Плетнёв, Д. А. Возможности системной методологии в исследовании институциональной структуры корпорации / Д. А. Плетнёв // Журн. экон. теории. — 2015. — № 3. — С. 229—234.

36. Плетнёв, Д. А. Элементы институциональной структуры в современных корпорациях / Д. А. Плетнёв, Е. В. Николаева / Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2014. — № 18 (347). Экономика. Вып. 46. — С. 111—122.

Сведения об авторе

Ольга Валентиновна Брижак — кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической теории, факультет экономики, управления и бизнеса Кубанского государственного технологического университета, Краснодар, Россия. brizhak71@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 2 (384). Economic Sciences. Iss. 52. Pp. 24–35.

CORPORATION: DYNAMICS OF TECHNOLOGICAL STRUCTURES AND POTENTIAL HI-TECH: ACCORDING TO CORPORATION POSITION

O.V. Brizhak
Kuban State Technological University, Krasnodar, Russia. brizhak71@mail.ru

The subject of study of this publication are the internal corporate relations of production, have an impact on the possibility of a technological breakthrough and innovative development of Russian corporations. In modern conditions the policy of re-industrialization and de-industrialization further inadmissibility of industry led to the degradation process and reduce the economic security of Russia, the need to recreate the material-technical base of Russian industrial corporations, corresponding to the new technological order, is becoming increasingly important. The aim of the work is to determine the potential of the Russian corporate entity as an innovation in the specific conditions of transformation of technological structures in modern Russia. To technological level of Russian companies meet the requirements of the fifth and sixth technological structures, requires long-term scientific and technological investment, science-based strategic policy development corporation, overcoming mechanism insider control, support to priority sectors of the economy of the state, improving internal corporate relations and coordination of economic interests of the main actors of the corporation. The author conducts his research, based on the institutional and political-economic approach.

Keywords: *corporation, innovations, technological structure, industrial relations, the Russian economy.*

References

1. Glaz'ev S.Yu. O politike operezhayushchego razvitiya v usloviyakh smeny tekhnologicheskikh ukladov [Politics advanced development in a changing technological structures]. *Ustoychivoye razvitiye: proektirovaniye i upravleniye* [Sustainable development: design and management], 2013, vol. 9, no. 2 (19). Available at: http://www/rypravlenie.ru (In Russ.).

2. Glaz'ev S.Yu. Prichiny krizisa i vozmozhnosti ego preodoleniya [The causes of the crisis and possibilities of overcoming it]. *Integratsiya proizvodstva, nauki i obrazovaniya i reindustrializatsiya rossiyskoy ekonomiki: sbornik materialov mezhdunarodnogo kongressa "Vozrozhdeniye proizvodstva, nauki i obrazovaniya v Rossii: vyzovy i resheniya"* [Integration of production, science and education and re-industrialization of Russian economy: proceedings of the international Congress "Revival of production, science and education in Russia: challenges and solutions"]. Moscow, LENAND Publ., 2015. Pp. 70—78. (In Russ.).

3. Smolin O.N. Sistemnye problemy obrazovaniya v Rossii i puti ikh preodoleniya [The systemic problems of education in Russia and ways to overcome them]. *Integratsiya proizvodstva, nauki i obrazovaniya i reindustrializatsiya rossiyskoy ekonomiki: sbornik materialov mezhdunarodnogo kongressa "Vozrozhdeniye proizvodstva, nauki i obrazovaniya v Rossii: vyzovy i resheniya"* [Integration of production, science and education and re-industrialization of Russian economy: proceedings of the international Congress "Revival of production, science and education in Russia: challenges and solutions"]. Moscow, LENAND Publ., 2015. Pp. 47—52. (In Russ.).

4. Gubanov S.S. Neoindustrializatsiya Rossii i nishcheta yeyo sabotazhnoy kritiki [Neoindustrialization of Russia and the poverty of its tamper critics]. *Ekonomist* [The Economist], 2014, no. 4. (In Russ.).

5. Bodrunov S.D., Lopatin V.N. *Strategiya i politika reindustrializatsii dlya innovatsionnogo razvitiya Rossii* [Strategy and policy of re-industrialization for innovative development of Russia]. St. Petersburg, 2014. 486 p. (In Russ.).

6. Bodrunov S.D. Rossiyskaya ekonomicheskaya sistema: budushcheye sovremennogo vysokotekhnologichnogo proizvodstva [Russian economic system: the future of modern high-tech production]. *Ekonomicheskoye vozrozhdeniye Rossii* [Economic revival of Russia], 2014, no. 2 (40), pp. 5—16. (In Russ.).

7. Buzgalin A.V., Kolganov A.I. Ekonomika dlya cheloveka. Tezisy k razrabotke strategii operezhayushchego razvitiya [Economics for humans. Abstract to develop a strategy of advanced development]. *Ekonomika dlya cheloveka: social'no-oriyentirovannoye razvitiye na osnove progressa real'nogo sektora. Materialy Moskovskogo ekonomicheskogo foruma* [Economics for humans: socio-oriented development based on the progress of the real sector. The materials of the Moscow economic forum]. Moscow, 2014. (In Russ.). Pp. 32—43.

8. Kolganov A.I., Buzgalin A.V. Reindustrializatsiya kak nostal'gia? Teoreticheskiy diskurs [Reindustrialization is as nostalgia? Theoretical discourse]. *SOTsIS* [SOCIS], 2014, no. 1 (357). (In Russ.).

9. Marks K. *Kapital* [Capital]. Moscow, IPL Publ., 1978.

10. Brizhak O.V. Reindustrializatsiya: potentsial sovershenstvovaniya vnutrikorporativnykh otnosheniy v rossiyskoy ekonomike [Reindustrialization: the potential of improving intra-corporate relations in the Russian economy]. *Ekonomicheskoye vozrozhdeniye Rossii* [Russian economic revival], 2014, no. 4 (42). (In Russ.).

11. Shchepakin M.B., Brizhak O.V. *Vnutrikorporativnye ekonomicheskiye otnosheniya: spetsifika Rossii* [Internal economic relations: the specificity of Russia]. Krasnodar, 2015. 207 p. (In Russ.).

12. Smit 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.).

13. Rikardo D. *Nachala politicheskoy ekonomii i nalogovogo oblozheniya* [Principles of political economy and taxation]. Moscow, Znaniye Publ., 1995. (In Russ.).

14. *Muller, D.C. The Corporation: Growth, Diversification and Mergers.* Brigiation, Wheatsheaf books, 1987.

15. Rostow W.W. *The stages of economic growth: A non-communist manifesto.* New York City, 1960.

16. Gelbreyt Dzh.K. *Novoye industrial'noye obshchestvo* [The new industrial state]. Moscow, Progress Publ., 1969 (In Russ.).

17. Bell D. Sotsial'nye ramki informatsionnogo obshchestva. [Social framework of the information society] *Novaya tekhnokraticheskaya volna na Zapade* [New technocratic wave in the West]. Moscow, Progress Publ., 1986. Pp. 330—342. (In Russ.).

18. Kastel's M. *Informatsionnaya epokha: ekonomika, obshchestvo i kul'tura* [The Information age: economy, society and culture]. Moscow, GUVSHE Publ., 2000. 458 p. (In Russ.).

19. Touraine A., Clark J. (ed.), Diani M. (ed.). *Sociology of the Subject*. London, Falmer Press, 1996.

20. Inozemtsev V. *Za predelami ekonomicheskogo obshchestva: postindustrial'nye teorii i postekonomicheskiye tendentsii v sovremennom mire* [Beyond economic society: postindustrial theory and post-economic trends in the world today]. Moscow, Academia Publ., Nauka Publ., 1998. 639 p. (In Russ.).

21. L'vov D.S. *Effektivnoye upravleniye tekhnicheskim razvitiyem* [Effective management of technical development]. Moscow, Ekonomika Publ., 1990. 255 p. (In Russ.).

22. Glaz'ev S.Yu. *Ekonomicheskaya teoriya tekhnicheskogo razvitiya* [The economic theory of technological development]. Moscow, Nauka Publ., 1990. 232 p. (In Russ.).

23. Kondrat'ev N.D. *Problemy ekonomicheskoy dinamiki* [Problems of economic dynamics]. Moscow, Ekonomiks Publ., 1989. 526 p. (In Russ.).

24. Shumpeter I. *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya: issledovaniye predprinimatel'skoy pribyli, kapitala, kredita, protsenta i tsikla kon''yunktury* [Theory of economic development: the Study of business profits, capital, credit, interest, and cycle conditions]. Moscow, Progress Publ., 1982. 401 p. (In Russ.).

25. Glaz'ev S.Yu. *Teoriya dolgosrochnogo tekhniko-ekonomicheskogo razvitiya* [The theory of long-term technological and economic development]. Moscow, VlaDar Publ., 1993. 310 p. (In Russ.).

26. Shulimova A.A. Innovatsionnaya paradigma razvitiya sotsial'noy otvetstvennosti rossiyskogo biznesa: ekonomicheskiye i institutsional'nye factory [Innovative development paradigm of social responsibility of Russian business: economic and institutional factors]. *Kreativnaya ekonomika* [*Creative economy*], 2015, vol. 9, no. 4, pp. 453—460. (In Russ.).

27. Glaz'ev S.Yu., Kharitonov V.V. (eds.) *Nanotekhnologii kak klyuchevoy faktor novogo tekhnologicheskogo uklada v ekonomike* [Nanotechnology as a key factor of a new technological paradigm in economy]. Moscow, Trovant Publ., 2009. 304 p. (In Russ.).

28. Vasilenko V. Tekhnologicheskiye uklady v kontekste stremleniya ekonomicheskikh sistem k ideal'nosti [Technological structures in the context of the aspirations of economic systems to ideality]. *Sotsial'no-ekonomichni problemi i derzhava* [Socio-economic problems and the state], 2013, iss. 1 (8), pp. 65—72. (In Russ.).

29. Bodrunov S.D. Resursnye preimushchestva Rossii kak osnova vysokotekhnologichnogo ekonomicheskogo rosta [Resource advantages of Russia as a basis for the benefits of high-tech growth]. *Ekonomicheskoye vozrozhdeniye Rossii* [Russia's economic revival], 2014, no. 4 (42), pp. 24—31. (In Russ.).

30. Buzgalin A.V., Kolganov A.I. Rossiyskaya ekonomicheskaya sistema: nekotorye itogi reform [The Russian economic system: some results of the reforms]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya* [Problems of theory and practice of management], 2014, no. 8, pp. 8—19. (In Russ.).

31. Yermolenko Al.A., Yermolenko An.A. Krutaya traektoriya dvizheniya Rossii [A steep trajectory of Russia]. *Nauchnaya mysl' Kavkaza* [Scientific Thought of the Caucasus], 2013, no. 2 (74), pp. 20—26. (In Russ.).

32. Zyza V.P, Alekseyenko A.G. Institutsional'nye bar'ery na puti neeffektivnykh sliyaniy i pogloshcheniy: istoriya i sovremennost' [Institutional barriers to inefficient mergers and acquisitions: past and present]. *Problemy sovremennoy ekonomiki* [Problems of Modern Economics], 2014, no. 4 (52), pp. 75—77. (In Russ.).

33. Buzgalin A.V., Kolganov A.I. Rossiyskaya ekonomicheskaya sistema: spetsifika rynka i ego korporativnogosudarstvennoye upravleniye [The Russian economic system: the specificity of the market and its corporate-government control]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya* [Problems of theory and management practice], 2014, no. 9, pp. 8—16. (In Russ.).

34. Shulimova A.A. Institutsional'nye problemy razvitiya social'no-ekonomicheskoy otvetstvennosti rossiyskogo biznesa [Institutional problems of development of socio-economic responsibility of Russian business]. *Natsional'nye interesy: prioritety i bezopasnost'* [National interests: priorities and security], 2014, no. 9, pp. 56—64. (In Russ.).

35. Pletnev D.A. Vozmozhnosti sistemnoy metodologii v issledovanii institutsional'noy struktury korporatsii [The opportunities for a systematic methodology in the study of the institutional structure of the corporation]. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii* [Journal of economic theory], 2015, no. 3, pp. 229—234. (In Russ.).

36. Pletnev D.A. Elementy institutsional'noy struktury v sovremennykh korporatsiyah [The elements of the institutional structure in the modern corporations]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 18 (347), pp. 111—122. (In Russ.).

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 2 (384). Экономические науки. Вып. 52. С. 36–44.

УДК 332.15
ББК 65.050

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧАСТНИКОВ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Е. Г. Алпацкая
Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Рассматриваются взаимодействия участников градостроительной деятельности с позиций институциональной экономической теории с учетом появления конфликтов (порождающих издержки обмена, или трансакционные издержки) и взаимозависимости в ходе этих взаимодействий. Градостроительная деятельность показана во взаимосвязи с территориальным планированием и стратегическим планированием социально-экономического развития муниципального образования, а взаимодействия ее субъектов рассмотрены на каждом из ее этапов. Описаны факторы, влияющие на трансакционные издержки, возникающие в ходе градостроительной деятельности. Эти факторы воздействуют на величину указанных издержек и в конечном итоге на результаты градостроительной деятельности.

Ключевые слова: *градостроительная деятельность, трансакционные издержки, институциональный подход, конфликт интересов, территориальное планирование.*

Рассмотрение и анализ взаимодействия участников (субъектов) градостроительной деятельности (основу которой составляет инвестиционная деятельность) с позиций современной институциональной теории помогают выявить пробелы в законодательстве в данной сфере хозяйственных отношений. Кроме того, выявление издержек обмена (то есть трансакционных издержек) в ходе данной деятельности, в том числе в процессе ее планирования, позволяет определить направления совершенствования градостроительного и инвестиционного законодательства, что весьма актуально для создания эффективной системы инвестиционного и градостроительного планирования, организации соответствующей деятельности и в конечном итоге для формирования благоприятного инвестиционного климата в муниципальном образовании и в регионе.

Проблемы рассмотрения взаимодействий субъектов градостроительной деятельности с институциональных позиций исследованы крайне ограниченно. Есть публикации об организации градостроительного и инвестиционного планирования инвестиционной деятельности в муниципальном образовании [13; 14], создании прозрачной системы отбора инвестиционных проектов для поддержки на муниципальном уровне [15], а также рекомендации для региональных органов власти, направленные на повышение благоприятности инвестиционного климата в регионе [16]. В некоторых научных работах исследуются взаимодействия субъектов инвестиционной деятельности в целом, безотносительно к градостроительному аспекту, например у Е. Г. Садаковой [12]. Целый пласт научных исследований посвящен институтам вообще и их трансакционной теории в частности [17], институциональным основам реального сектора экономики [19].

Согласно институциональному подходу, взаимодействия между экономическими субъектами называются трансакциями. Трансакция является: наименьшей единицей измерения институциональной экономики, деятельностью человека по отчуждению и приобретению прав, включающей планирование, контроль за выполнением обещаний, адаптацию к незапланированным обстоятельствам (Дж. Р. Коммонс [3]); элементом экономического взаимодействия — сделкой, включающей и материальные, и договорные (институциональные) аспекты обмена как товарами и услугами, так и юридическими обязательствами (Р. И. Капелюшников [4]); распространением воли отдельного человека за пределы области, в рамках которой он может влиять на окружающую среду (непосредственно, физически). Согласно Е. В. Попову, трансакция — процесс передачи прав собственности или ограничения деятельности между экономическими агентами [17].

Наиболее полно следующее определение трансакции: это обмен товарами, услугами, юридическими обязательствами (в том числе правами собственности) и в то же время деятельность человека по передаче/приобретению прав собствен-

ности, проявляющаяся в планировании, контроле за выполнением обещаний, адаптации к непредвиденным обстоятельствам.

Одна из классификаций трансакций — по характеру деятельности: трансакции сделки (торговые трансакции), трансакции управления и трансакции рационирования (нормирования) [12]. Эту классификацию ввел Дж. Коммонс [6]. При трансакции сделки осуществляются отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, основанные на обоюдном согласии сторон и экономическом интересе каждой из них. В трансакции управления основное отношение — это «управление — подчинение», когда право принимать решение принадлежит одной стороне. При трансакции рационирования решение принимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав (совет директоров, арбитражный суд, орган власти). Есть и другие классификации трансакций [17], но мы будем придерживаться трактовки Коммонса.

Трансакция, по Коммонсу, содержит два вида социальных отношений — конфликта и взаимозависимости [7]. Конфликт исключает для участников взаимодействия использование ограниченного ресурса, а взаимозависимость отражает взаимное понимание возможностей повышения благосостояния за счет взаимодействия.

Конфликт интересов является основой для проявления так называемых трансакционных издержек. Трансакционные издержки можно понимать как: значимую с точки зрения общества оценку ресурсов, направляемых на формирование, сохранение и использование институтов; любые затраты, возникающие в результате координации и взаимодействия экономических субъектов; аналог трения в механике, издержки функционирования экономической системы; все затраты, связанные с обменом и защитой правомочий; затраты ресурсов для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых экономическими субъектами обязательств при отчуждении и присвоении прав собственности. Трансакционные издержки, как отмечает А. Н. Нестеренко, связаны не с изменением свойств экономических благ, а с самим фактом проведения рыночных сделок (трансакций) и защитой прав собственности [18].

Градостроительная деятельность — это связанная с развитием территорий деятельность, которая осуществляется в форме территориального планирования, градостроительного зонирования, планировки территории, архитектурно-строительного проектирования, строительства, капитального ремонта, реконструкции объектов капитального строительства и т. д. Территориальное планирование является планированием развития территорий, в том числе для установления функциональных зон, определения планируемого размещения объектов различного назначения и уровня подчинения (федерального, регионального, местного значения) [1]. Под территориальным планированием, с другой стороны, следует понимать саму деятельность органов государственной власти, и прежде всего органов местного самоуправления по установлению/утверждению положений о развитии территорий, местах размещения объектов для государственных и муниципальных нужд (определение Е. Г. Алпацкой [2]).

Эту деятельность (в сочетании со стратегическим планированием социально-экономического развития муниципального образования) можно представить схематично (рисунок на с. 38).

Участниками градостроительной деятельности являются: муниципалитет (управление по архитектуре и градостроительству, комитеты по имуществу и земельным отношениям, представительный орган власти в данном муниципальном образовании); инвесторы, финансирующие градостроительные проекты; застройщики (подрядные организации, предприниматели в сфере строительства и смежных видах деятельности); потенциальные покупатели градостроительных объектов (чаще всего предприниматели в торговой, производственной сферах); а также население (прежде всего проживающее на близлежащей к объекту застройки территории, поскольку его интересы при появлении новых градостроительных объектов непосредственно пересекаются с интересами бенефициаров этих объектов). Каждый из участников имеет свои цели и интересы, которые могут быть как сонаправленными, так и противоположными. Возможные взаимодействия и конфликты интересов между этими участниками представлены в таблице на с. 38.

Данная деятельность, по сути, является инвестиционной, имеющей определенную специфику объектов инвестирования (больше срок и масштабы проектов, что приводит к взаимодействию с целями и интересами большего количества экономических субъектов).

В градостроительной деятельности трансакция рационирования (нормирования) является взаимодействием участников градостроительной



Территориальное планирование и планирование социально-экономического развития муниципального образования [5]

Взаимодействия в рамках градостроительной деятельности

Вид трансакции	Взаимодействия	Конфликт	Взаимозависимость
Сделка	Между продавцами и покупателями на рынках недвижимости, в том числе земельных участков, рынке реальных инвестиционных средств, а также рынке товаров и услуг	Стремление сторон к повышению доходов и сокращению издержек при заключении сделок; асимметричность информации, делающая возможными неполное выполнение или уклонение от условий контракта; риск потери/уменьшения доходности инвестиций в силу долговременности заключаемых сделок	Реализация целей деятельности, при отсутствии противоречий целям других участников
Управление	В рамках акционерных предприятий — объектов инвестиций (застройщиков, предпринимателей — потенциальных покупателей градостроительных объектов)	Внутри корпораций (инвесторов, застройщиков и т. п.) между менеджерами, крупными и мелкими акционерами при распределении дивидендов, расходовании средств на развитие предприятия и т. п.	
Рационирование (нормирование)	Воздействие государственных или других регулирующих и контролирующих организаций на участников градостроительной деятельности на различных ее стадиях; публичные слушания о размещении градостроительных объектов	Отсутствие налоговых льгот при инвестировании, нестабильность и противоречивость законодательства, изменение градостроительных норм и регламентов, отрицательное решение на публичных слушаниях	

деятельности с институциональной средой (нормами, правилами, регулирующими и контролирующими организациями, обеспечивающими соблюдение этих правил).

Предлагается рассматривать конфликты на различных стадиях градостроительной деятельности, представив их в процессе попарных взаимодействий ее участников. Возникновение конфликтов влечет за собой определенные затраты, связанные с «недореализацией» выгод участников взаимодействия или элементов институциональной среды (недополучение дохода, скрытые

затраты) [12]. И если одна из сторон имеет больше влияния при конкретной сделке, то противоположная — несет более высокие затраты подобного рода.

Стратегическое планирование. На данной стадии предлагаем учитывать следующие конфликты:

1. Между муниципалитетом и населением, когда муниципалитет склоняется к реализации интересов предпринимателей или федеральных (региональных) органов власти, следуя их политике, если она идет вразрез с текущими интересами населения муниципального образования. Такое возможно, к примеру, при строительстве экологически неблагоприятных объектов на территории муниципального образования.

2. Между муниципалитетом и потенциальными инвесторами в случае, когда имеют место неустойчивые «правила игры» на муниципальном уровне для потенциальных инвесторов и застройщиков, субъективное отношение к отдельным предпринимателям и т. п.

На стадии территориального планирования конфликты, вероятнее всего, следующие:

1. Между инвесторами и застройщиками. Например, конфликты из-за стремления участников сделки к повышению доходов и снижению затрат. Кроме того, подобные конфликты могут возникать из-за неравномерного распределения власти и дохода между менеджерами, акционерами и работниками предприятия. Менеджер (директор), принимающий большинство решений, определяющих текущее состояние и перспективы развития организации (будь то застройщик или организация, ведущая свою деятельность на объекте градостроительства), может быть не заинтересован в повышении доходов акционеров (если сам не является акционером). Эти конфликты — проявление трансакции управления. Затраты при этих конфликтах обратно пропорционально зависят от силы влияния каждой группы участников взаимодействия.

2. Между инвесторами и институциональной средой. Это конфликты между инвесторами и регулирующими их деятельность организациями-институтами. Причина проявления этого — неясно прописанная законодательная база градостроительной деятельности или необоснованно строгий контроль над заключением инвестиционных контрактов, снижающий объем инвестиционных сделок в реальном секторе.

При реализации градостроительного зонирования и планировки территории могут возникнуть конфликты:

1. Между застройщиками, предпринимателями — покупателями градостроительных объектов и населением, проживающим на близлежащей к объекту застройки территории, как пользователем различных эффектов градостроительной деятельности. Данная группа конфликтов достаточно многообразна, это: а) возникновение безработицы среди населения вследствие конкуренции созданного градостроительного объекта с уже существующими; б) снижение доходов населения как следствие этой безработицы; в) появления отрицательных побочных (например, экологических) эффектов деятельности созданных объектов градостроительства и т. д. Эти затраты несет в основном население, но при соответствующей налоговой или экологической политике застройщики и предприниматели имеют возможность взять часть затрат на себя.

2. Между застройщиками (предпринимателями — покупателями градостроительных объектов) и институциональной средой. Подобные конфликты проявляются тогда, когда институциональные условия деятельности предпринимателей в этой сфере либо слишком слабы (недостаточно урегулированы или неясно прописаны правовые нормы деятельности, что может привести, например, к отрицательным «внешним» эффектам), либо чрезмерно жестки (большая налоговая нагрузка, существенные затраты при создании и функционировании предприятия и т. д.).

Появление конфликтов — неизбежное следствие взаимодействия участников экономической деятельности. Конфликты могут быть объективно существующими (то есть невозможно их непосредственное регулирование, так как они являют собой суть взаимодействий на соответствующих рынках, где одни участники — покупатели, а другие — продавцы ресурсов) и регулируемыми (которые можно устранить частично или полностью с помощью вмешательства органов власти, прежде всего муниципальных). Эта группа конфликтов в основном и является взаимодействием участников градостроительной деятельности с институциональной средой.

Объективно существующие конфликты — это стремление всех участников градостроительной деятельности к повышению своих доходов (оно неосуществимо одновременно для всех), например: стремление инвесторов повысить доходность

инвестиций, застройщиков и предпринимателей — покупателей градостроительных объектов — увеличить прибыльность деятельности. Кроме того, к таким конфликтам можно отнести стремление всех участников снизить свои непосредственные затраты [12]. Данные конфликты возникают в основном на каком-то из этапов градостроительной деятельности и не могут быть полностью устранены при помощи институтов (прежде всего законодательства и органов государственной и муниципальной власти), так как рост доходов одного из участников обмена (если речь идет об обмене на конкретном рынке — инвестиционных средств, земли и т. п.), естественно, означает сокращение доходов (рост затрат) другого.

К *регулируемым конфликтам* в градостроительной деятельности предлагается отнести следующие: 1) неявные конфликты, которые проявляются при обмене ресурсами, благами и правами на различных рынках (соответствующих этапам градостроительной деятельности) — это могут быть упущенные возможности использования ресурсов; затраты, связанные с непрозрачностью деятельности некоторых участников градостроительной деятельности или рынков, рисками потери, уменьшения доходности инвестиций, рисками нарушения, неполного соблюдения договоров, отклоняющегося поведения и т. п.; 2) неблагоприятные внешние эффекты градостроительной деятельности, отражающиеся на интересах населения как потребителя ее результатов (ухудшение экологических параметров города, повышение безработицы как следствие замещения продукции действующих предприятий продукцией новых предприятий — объектов градостроительства или усиления позиций конкурентов, захвата предприятия конкурентами и т. д.).

Нас интересуют последние конфликты, так как они могут быть ликвидированы или значительно ослаблены путем воздействия институтов (прежде всего законодательных, государственной и муниципальной власти). По сути, они были созданы неэффективностью этих институтов (возникли при взаимодействиях участников градостроительной деятельности с институциональной средой). Трансакционные издержки субъектов градостроительной деятельности — это следствие появления таких конфликтов.

Обобщая вышесказанное, отметим, что трансакционные издержки участников градостроительной деятельности можно идентифицировать как затраты, связанные с координацией и взаимодействием (конфликтами) данных участников друг с другом и (или) с институциональной средой. Данные издержки являются издержками планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых при указанных взаимодействиях обязательств.

Трансакционные издержки появляются из-за несовпадения целей и интересов участников экономической деятельности и по причине неопределенности. Одни экономисты в качестве основной причины трансакционных издержек называют информационные затраты (то есть затраты на получение информации об обмене и возможное отклоняющееся поведение контрагента; Дж. Стиглер [8], О. Уильямсон [9]), другие — затраты согласования (стремления переложить усилие по достижению желаемого результата на других участников), зависящие от количества участников сделки; третьи — неравномерность структуры институциональной среды (затраты согласования требований прямо противоположных норм, обязательно проявляющиеся при усложнении деятельности и появлении в ней элементов различных соглашений; Л. Тевено [10]), четвертые — затраты на измерение. Некоторые экономисты понимают трансакционные издержки как складывающиеся одновременно из нескольких элементов: затраты на получение информации о предпочтениях и возможностях контрагентов, на контроль выполнения и защиту достигнутых соглашений.

По нашему мнению, самое точное (мезоэкономическое) представление факторов, определяющих трансакционные издержки, предлагает Д. Норт [11], который выделяет четыре основных фактора, влияющих на издержки осуществления сделок или обмена:

• Первый. Затраты на измерение стоимости и ценности благ и непосредственного участия субъектов экономической деятельности в обмене. Чем сложнее измерить ценностные характеристики обмениваемых прав собственности (значит, определить пучок прав, который при сделке передается от продавца покупателю), тем выше упомянутые издержки, а значит, меньше будут реализованы экономические интересы субъектов обмена. Это альтернативные издержки при выборе конкретного варианта действий и инвестирования, риски инвестиций, затраты на получение достаточно полной и достоверной информации о возможностях инвестирования и выборе специ-

фики объекта градостроительства и т. п. Этот фактор в ситуации градостроительной деятельности может быть значимым для застройщиков (предпринимателей), которые ищут новые объекты для инвестирования (своей деятельности).

• Второй. Величина и структура рынка, которые определяют уровень его монополизации. Когда рынок монополизирован, немалую роль при заключении сделок и взаимодействии контрагентов на нем играют родство, дружба, личная приязнь, наличие ранее сложившихся деловых отношений. Это снижает необходимость в дорогой спецификации и идентификации прав собственности и в однозначно понимаемом юридическом описании обязательств договаривающихся сторон. Однако трансакционные издержки других участников обмена, не имеющих данных преимуществ, возрастают. На рынках, близких к условиям совершенной конкуренции, нет никаких ограничений или стимулов в отношении того, чтобы стороны просто эгоистично извлекали выгоды от взаимодействия друг с другом. Затраты на заключение контракта будут увеличиваться при более сложном определении (и закреплении) прав собственности и обязательств, возникающих в ходе совершения сделки. Заплатив за закрепление (уточнение) прав собственности, субъекты конкурентного обмена не имеют других издержек такого рода. Конкурентные рынки обладают, таким образом, меньшим (и, соответственно, более оптимальным) уровнем трансакционных издержек их субъектов. Данный фактор актуален при привлечении средств для финансирования градостроительной деятельности (финансовый и банковский рынки, степень их монополизации) и при конкурентных взаимодействиях предпринимателей-застройщиков.

• Третий. Регулирование и принуждение, то есть существование относительно независимой судебной системы, оценивающей и разбирающей споры и назначающей наказания нарушившей стороне и компенсацию пострадавшей в случае невыполнения условий сделки. Чем эффективнее такая система, тем в большей степени будут реализованы интересы субъектов обмена и тем меньше окажутся трансакционные издержки его участников. В градостроительной деятельности это эффективность публичных слушаний о размещении градостроительных объектов, способность этих слушаний обеспечивать разумный компромисс интересов субъектов градостроительной деятельности. Это воздействие норм и правил, устанавливаемых муниципалитетом в качестве рамок градостроительной деятельности.

• Четвертый. Идеология и субъективизм мировосприятия людей, что определяет набор представлений, при помощи которых люди (участники обмена) объясняют и оценивают мир вокруг себя. Это может способствовать или, наоборот, препятствовать реализации градостроительных и инвестиционных процессов. Сюда относится и субъективное мнение каждого участника относительно юридической справедливости правил игры. Это воздействует на обмен не напрямую (ведь отношение к результатам сделки проявляется после ее заключения), но через систему выборов и голосования, может влиять на принятие законов и состав новых представителей муниципальной власти, а значит, затрагивать интересы субъектов градостроительства в будущем. К данному фактору можно отнести, например, «пассивность» участия населения в публичных слушаниях по вопросам градостроительной деятельности.

Таким образом, от всех этих факторов зависит величина издержек участников градостроительной деятельности при совершении ими взаимодействий на соответствующих этапах этой деятельности, что в конечном итоге влияет на ее результаты и перспективы пространственного и социально-экономического развития экономики муниципального образования. Измерение данных издержек — тема отдельного исследования. Однако эти выводы могут быть использованы при формировании мероприятий по совершенствованию градостроительной деятельности в отдельных муниципальных образованиях, а также для оценки участниками градостроительной деятельности своих конкурентных возможностей.

Список литературы

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации : федер. закон от 29 дек. 2004 г. № 190-ФЗ (ред. от 13 июля 2015 г.) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». — URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182755 (дата обращения: 08.01.2016).

2. Алпацкая, Е. Г. Территориальное планирование: основные подходы / Е. Г. Алпацкая // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2013. — № 3 (294). Управление. Вып. 8. — С. 5—8.

3. Дж. Р. Коммонс. Институциональная экономика [Электронный ресурс] : пер. А. А. Курышевой / Дж. Р. Коммонс // Киберленинка. — URL: http://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnaya-ekonomika-1 (дата обращения: 08.01.2016).

4. Капелюшников, Р. И. Категория трансакционных издержек [Электронный ресурс] / Р. И. Капелюшников // Московский либертариум. Институт свобод. — URL: http://www.libertarium.ru/l_libsb3_1-2 (дата обращения: 08.01.2016).

5. Алпацкая, Е. Г. Современные подходы и этапы территориального планирования в муниципальном образовании / Е. Г. Алпацкая // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2015. — № 1 (356). Управление. Вып. 10. — С. 5—7.

6. Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория [Электронный ресурс] / А. Е. Шаститко. — М. : ТЕИС, 2002 // Библиотека Libbook. — URL: http://libbook.net/book_223_page_3 (дата обращения: 08.01.2016).

7. Commons, J. R. Institutional Economics / J. R. Commons // American Economic Rev. — 1931. — Vol. 21.

8. Стиглер, Дж. Экономическая теория информации [Электронный ресурс] / Дж. Стиглер // Галерея экономистов. — URL: http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn.pl?type=in&links=./in/stigler/works/stigler_w3.txt&img=works_small.gif&name=stigler (дата обращения: 08.01.2016).

9. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация [Электронный ресурс] / О. Уильямсон. — URL: https://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/c/750/file/WilyamsonEcInstCap.doc (дата обращения: 08.01.2016).

10. Тевено, Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире / Л. Тевено // Вопр. экономики. — 1997. — № 10. — С. 69—84.

11. Норт, Д. Вклад неоинституционализма в понимание проблем переходной экономики [Электронный ресурс] / Д. Норт // Электронная библиотека RoyalLib.com. — URL: http://royallib.com/read/nort_duglas/vklad_neoinstitutsionalizma_v_ponimanie_problem_perehodnoy_ekonomiki.html#0 (дата обращения: 08.01.2016).

12. Садакова, Е. Г. Трансакционные издержки субъектов инвестиционной деятельности в транзитивной экономике : дис. … канд. экон. наук / Е. Г. Садакова. — Челябинск, 2004. — 173 с.

13. Комплексное планирование инвестиционного развития территории муниципального образования [Электронный ресурс] // Ассоциация компаний «Град». — URL: http://www.itpgrad.ru/node/612.

14. Формирование прозрачной системы отбора инвестиционных проектов, финансируемых за счет средств муниципального бюджета [Электронный ресурс] // Практическая академия муниципального управления. — URL: http://pra-academy.ru/practics/210/ (дата обращения: 08.01.2016).

15. Интернет-портал об инвестиционной деятельности в регионе [Электронный ресурс] // Ассоциация компаний «Град». — URL: http://www.itpgrad.ru/node/617 (дата обращения: 08.01.2016).

16. Региональный инвестиционный стандарт [Электронный ресурс] // Инвестклимат.рф. — URL: http://investstandart.ru/resources/uploads/about.pdf (дата обращения: 08.01.2016).

17. Попов, Е. В. Институты : монография / Е. В. Попов. — Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2015. — 712 с.

18. Нестеренко, А. Н. Экономика и институциональная теория / А. Н. Нестеренко. — М. : Эдиториал : УРСС, 2002. — 416 с.

19. Абузярова, Э. Р. Институциональные основы реального сектора экономики / Э. Р. Абузярова // Экон. науки — 2015. — № 7 (128). — С. 7—9.

Сведения об авторе

Алпацкая (Садакова) Елена Геннадьевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономико-правовых основ управления Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. selena90@yandex.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 2 (384). Economic Sciences. Iss. 52. Pp. 36–44.

INSTITUTIONAL MECHANISM OF INTERACTION OF URBAN DEVELOPMENT PARTICIPANTS

E.G. Alpatskaya
Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. selena90@yandex.ru

The article considers the interaction of participants of urban development activities from the standpoint of institutional economics, given the appearance of conflicts (generating costs of exchange or transaction costs) and interdependence during these interactions. Town-planning activity is shown in conjunction with the territorial planning and strategic planning of socio-economic development of the municipality, and the interaction of its subjects considered at each of its stages. The factors affecting the transaction costs arising in the course of urban development activities. These factors influence the value of these costs and, ultimately, the results of urban development activities.

Keywords: *urban development activities, transaction costs, institutional approach, conflict of interests, territorial planning.*

References

1. Town planning Code of Russian Federation, federal law. *Spravochnaya pravovaya sistema "Konsul'tantPlyus"* [Legal reference system "ConsultantPlus"]. Available at: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=law;n=182755, accessed 08.01.2016. (In Russ.).

2. Alpatskaya E.G. Territorial'noye planirovaniye: osnovnye podkhody [Territorial planning: main approaches]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2013, no. 3 (294), pp. 5—8. (In Russ.).

3. Kommons J.R. Institutsional'naya ekonomika [Institutional Economics]. *Kiberleninka* [Kiberleninka]. Available at: http://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnaya-ekonomika-1, accessed 08.01.2016. (In Russ.).

4. Kapelyushnikov R.I. Kategoriya transaktsionnykh izderzhek [A category of trans-action costs]. *Moskovskiy libertarium. Institut svobody* [Moscow Libertarium. The institute of freedom]. Available at: http://www.libertarium.ru/l_libsb3_1-2, accessed 08.01.2016. (In Russ.).

5. Alpatskaya E.G. Sovremennye podkhody i etapy territorial'nogo planirovaniya v munitsipal'nom obrazovanii [Modern points and stages of territorial planning in municipality]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2015, no. 1 (356), pp. 5—7. (In Russ.).

6. Shastitko A.E. Novaya institutsional'naya ekonomicheskaya teoriya [A new institutional economic theory]. Moscow, TEIS Publ., 2002. *Biblioteka Libbook* [Library Libbook]. Available at: http://libbook.net/book_223_page_3, accessed 08.01.2016. (In Russ.).

7. Commons J.R. Institutional economics. *American Economic Review.* 1931, vol. 21.

8. Stigler J. Ekonomicheskaya teoriya informatsii [An economic theory of information]. *Galereya ekonomistov* [The gallery of economists]. Available at: http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn.pl?type=in&links=./in/stigler/works/stigler_w3.txt&img=works_small.gif&name=stigler, accessed 08.01.2016. (In Russ.).

9. Willyamson O. *Ekonomicheskiye instituty kapitalizma. Firmy, rynki i otnoshencheskaya kontraktatsiya* [Economic institutes of capitalism. Firms, markets and relational contracting]. Available at: https://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/c/750/file/wilyamson-ecinstcap.doc, accessed 08.01.2016. (In Russ.).

10. Teveno L. Mnozhestvennost' sposobov koordinatsii: ravnovesiye i ratsional'nost' v slozhnom mire [A plurality of modes of coordination: balance and rationality in a complex world]. *Voprosy ekonomiki* [Economic issues], 1997, no. 10, pp. 69—84. (In Russ.).

11. Nort D. Vklad neoinstitutsionalizma v ponimaniye problem perekhodnoy ekonomiki [Institutionalism contribution to the understanding of the problems of transitive economy]. *Elektronnaya biblioteka Royallib.com* [Network library Royallib.com]. Available at: http://royallib.com/read/nort_duglas/vklad_neoinstitutsionalizma_v_ponimanie_problem_perehodnoy_ekonomiki.html#0, accessed 08.01.2016. (In Russ.).

12. Sadakova E.G. *Transaktsionnye izderzhki sub''ektov investitsionnoy deyatel'nosti v tranzitivnoy ekonomike* [Trans-action costs of the subjects of investment activity in transitive economy. Thesis]. Chelyabinsk, 2004. 173 p. (In Russ.).

13. Kompleksnoye planirovaniye investitsionnogo razvitiya territorii munitsipal'nogo obrazovaniya [Integrated planning of investment development of the municipal territory]. *Assotsiatsiya kompaniy "Grad"* [Association of companies "Grad"]. Available at: http://www.itpgrad.ru/node/612, accessed 08.01.2016. (In Russ.).

14. Formirovaniye prozrachnoy sistemy otbora investitsionnykh proektov, finansiruemykh za schet sredstv munitsipal'nogo byudzheta [Creation of a transparent system of selection of investment projects financed by the municipal budget]. *Prakticheskaya akademiya munitsipal'nogo upravleniya* [Practical academy of municipal management]. Available at: http://pra-academy.ru/practics/210, accessed 08.01.2016. (In Russ.).

15. Internet-portal ob investitsionnoy deyatel'nosti v regione [Internet portal on investment activity in region]. *Assotsiatsiya kompaniy "Grad"* [Association of companies "Grad"]. Available at: http://www.itpgrad.ru/node/617, accessed 08.01.2016. (In Russ.).

16. Regional'nyy investitsionnyy standart [Regional investment standart] // *Investklimat.rf.* [Investklimat.rf]. Available at: http://investstandart.ru/resources/uploads/about.pdf, accessed 08.01.2016. (In Russ.).

17. Popov. E.V. *Instituty* [Institutes]. Yekaterinburg, 2015. 712 p.

18. Nesterenko A.N. *Ekonomika i institutsional'naya teoriya* [Economics and Institutional Theory]. Moscow, Editorial Publ., URSS Publ., 2002. 416 p.

19. Abuzyarova E.R. Institutsional'nye osnovy real'nogo sektora ekonomiki [Institutional fundamentals of the real economy]. *Ekonomicheskiye nauki* [Economic Sciences], 2015, no. 7 (128), pp. 7—9.

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

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 2 (384). Экономические науки. Вып. 52. С. 45–53.

УДК 332.146.2; 339.137.22
ББК 65.9(2Рос)

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

С. А. Головихин, Е. А. Неживенко
Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Необходимость обеспечения конкурентоспособности региона в условиях перехода на новую модель регионального развития, замедления темпов экономического роста, усугубления проблем импортозамещения в России актуализирует формирование нового методологического базиса для выработки региональной экономической политики. Теоретические и методические подходы к оценке и управлению региональной конкурентоспособностью в настоящее время не в полной мере нацелены на решение данной научно-практической задачи. Цель статьи — раскрыть основные положения разработанной концепции базовых свойств конкурентоспособности региона; показано, что эти свойства являются универсальными содержательными характеристиками соревновательных процессов: сила, ловкость, быстрота и высота. Обосновывается интерпретация данных содержательных характеристик применительно к конкурентным отношениям между регионами и их связь с конкурентными преимуществами региона.

Ключевые слова: *конкурентоспособность, регион, свойство конкурентоспособности, конкурентная позиция.*

Развитие теории конкурентоспособности региона прежде всего требует формирования полных научных представлений о тех подходах, которые генерировала экономическая мысль, — теоретических и эмпирических. Поэтому изучение существующих теорий и концепций с позиций выделения тех их элементов, применение которых целесообразно для обеспечения конкурентоспособности региона, на наш взгляд, является необходимой базой исследования ее сущности. Без выделения таких элементов затруднено содержательное исследование процессов, протекающих в конкурентной среде региона, выявление факторов, определяющих конкурентную позицию региона, условий формирования и развития конкурентных преимуществ.

В связи с этим исследование было нацелено на определение содержательных характеристик, точно раскрывающих суть конкурентоспособности и выявляющих ее отличия от других экономических явлений, которыми часто подменяют феномен конкурентоспособности.

Истоки поисков содержательных характеристик конкурентоспособности лежат в поле зрения ряда теорий и концепций, сформированных в различных экономических исследованиях. Изучение этих теоретических разработок позволило обобщить сложившиеся в науке представления о сущности конкурентоспособности региона.

Первые научные подходы к исследованию региональной конкурентоспособности содержатся в трудах А. Смита [26] и Д. Рикардо [25], сформулировавших основы межгосударственной торговли, А. Маршалла [17], разработавшего положения об экономии, возникающей вследствие расширения масштабов производства, и в работах И. Тюнена [27], В. Лаунхардта, А. Вебера [5] и В. Кристаллера [30], создавших базовые элементы теории территориального размещения сельского хозяйства и промышленности.

Разработанные А. Смитом и Д. Рикардо теоретические положения об абсолютных и сравнительных преимуществах создали предпосылки для определения отраслей, на которых специализируют свою экономику регионы. Созданная А. Маршаллом теория промышленных районов помогает исследователям региональной конкурентоспособности определять конкурентные преимущества, возникающие в результате экономии на масштабе производства как внутри региона, так и при межрегиональном взаимодействии.

Нацеленность исследований конкурентоспособности региона на необходимость учета его превосходств, обусловленных выгодным территориальным расположением производств и сокращением общих издержек производства, в том числе транспортных затрат, формируют теории сельскохозяйственного штандорта И. Тюнена, регионального штандорта В. Лаунхардта, промышленного штандорта А. Вебера.

Для целей исследования содержательных характеристик конкурентоспособности теория центральных мест В. Кристаллера имеет ограниченное применение. Ее элементы могут применяться при формировании конкурентных преимуществ регионов в частных случаях освоения незаселенных территорий, равномерного заселения территорий, а также при специализации на сельском хозяйстве и использовании рекреационных ресурсов.

Разработанные Э. Хекшером и Б. Олином [28] теоретические положения о соотношении факторов производства выступают допущением для изучения конкурентных преимуществ, возникающих в результате более рационального разделения труда между регионами.

Фундаментальные положения о размещении экономики А. Лёша [16] позволяют строить модели пространственного экономического равновесия, выделять рыночные ареалы, размеры которых зависят от степени конкурентоспособности продаж определенных продуктов.

Положения теории экономического районирования И. Г. Александрова, Н. Н. Колосовского [15], Н. Н. Баранского [3], М. К. Бандмана [2] нацелены на формирование оптимальной системы планирования развития территорий, сокращение транспортных расходов и наиболее полное задействование сравнительных преимуществ того или иного экономического района. Сформированные этими авторами положения целесообразно использовать федеральным органам власти и управления при выборе инструментов директивного планирования и разработке мер, направленных на повышение конкурентоспособности национальной экономики за счет факторов развития региона. Следует отметить, что данные разработки прежде всего нацеливают на формирование конкурентных преимуществ отраслей материального производства, обеспечивающих конкурентоспособность региона.

Особенностью теории «полюсов роста» Ф. Перру [7] является указание на необходимость локализации поиска источников роста региональной конкурентоспособности, что нацеливает на выявление самых значимых точек роста региональной экономики.

Разработанные Т. Хегерстрандом [34] научные положения о диффузии инноваций нацеливают на поиск конкурентных преимуществ, формируемых в регионе благодаря развитию инноваций с учетом специфики инновационных процессов и процессов распространения инноваций.

Авторы теории итальянских промышленных округов Дж. Бекаттини [29], М. Пиоре [39], С. Сабель указывают на необходимость учета в исследованиях конкурентоспособности регионов, которые формируют свой основной конкурентный потенциал на базе крупных промышленных комплексов, преимуществ системы малого и среднего бизнеса.

Выделению промышленных районов, базирующихся на применении местных научно-технических ресурсов, в которых внутренней причиной развития является инновационная среда, способствует концепция территориальных производственных систем Д. Мэйя и Н. Гросжана [33; 37].

Концепция притягивающих мест Э. Маркусен [38] позволяет выстраивать меры по обеспечению конкурентоспособности на основе учета районообразующих факторов.

Теория межрегионального экономического взаимодействия Л. Вальраса, В. Парето, Дж. Милля, М. Алле, Я. Тинбергена [1; 4] нацеливает на оптимизацию межрегиональных взаимодействий как инструмент повышения конкурентоспособности региона.

Концепция национальных конкурентных преимуществ М. Портера [22] указывает на необходимость учета причинно-следственных связей между конкурентоспособностью фирмы, формируемой на этой основе конкурентоспособностью отрасли и конкурентоспособностью страны, поддерживаемой конкурентоспособностью отраслей ее экономики. Концепция четырех стадий развития наций этого же автора [24] создает основу для выработки макроэкономической и региональной политики стран за счет выделения стадий развития регионов.

Предпосылки изучения конкурентоспособности регионов с позиций стимулирования развития кластеров сформированы в концепциях промышленного (М. Портер [23]) и регионального (М. Энрайт [31]) кластеров в пространстве.

Р. Каплински, Дж. Хамфри, Х. Шмитц [35] в исследованиях взаимовлияния последовательности

увеличения стоимости и процессов кооперации нацеливают на создание условий для разработки и применения новых наукоемких продуктов, совершенствования технологий, способов производства, маркетинга и иных видов совершенствования экономического управления региональными кластерами и региональным развитием.

Расширение возможностей решения проблемы конкурентоспособности депрессивных и отсталых регионов в период смены техно-экономической парадигмы представлено в концепции, предложенной К. Фримэном и К. Пересом [32].

Б.-О. Лундваль и Б. Йонсон [36], разрабатывавшие концептуальные основы экономики обучения, указывают на необходимость учета социально-культурных особенностей формирования конкурентных преимуществ, в том числе взаимообогащающего взаимодействия производителей и потребителей.

Подход к конструированию системы диагностики конкурентоспособности региона, вытекающий из построения индекса качества деятельности, с помощью которого экономическая деятельность ранжируется по ее возможности обеспечить высокую конкурентоспособность, разработан в концепции «индекса качества» экономической деятельности Э. Райнерта [40].

Концепция четырех парадигм А. И. Гаврилова [6] исследует регион как квазигосударство, квазикорпорацию, рынок, социум. Парадигма «регион-квазигосударство» актуализирует применение инструментов макроэкономического регулирования для формирования конкурентных преимуществ региона, парадигм «регион-квазикорпорация», «регион-рынок» — микроэкономических инструментов. Парадигма «регион-социум» указывает на необходимость выделения конкурентных преимуществ социального характера, тесно увязанных причинно-следственными отношениями с экономическими конкурентными преимуществами, что в современных условиях является ключевым подходом к обеспечению конкурентоспособности региона.

Изучение обобщенных выше теорий и концепций показывает, что они рассматривают конкурентоспособность региона с точки зрения участия стран и регионов в международном разделении труда и территориальной организации производства, размещения производства в условиях постфордизма, межрегионального экономического взаимодействия, взаимодействия конкурентоспособности национальных экономик и регионов. При этом, как показал анализ теорий, собственно региональная конкурентоспособность еще не стала предметом комплексного экономического исследования, базой которого является выделение содержательных характеристик (базовых свойств) конкурентоспособности региона [8; 10; 12; 13; 14; 18; 19; 20; 21]. Это становится препятствием в последующем расширении научных знаний об экономике региона и противоречит современным потребностям практики регионального развития. Без внесения ясности в вопрос о содержательных характеристиках конкурентоспособности невозможно разрешение проблем практического управления региональной конкурентоспособностью, целенаправленного формирования конкурентных преимуществ региона, корректной диагностики уровня конкурентоспособности, эффективная разработка и реализация региональной экономической политики повышения конкурентоспособности.

Методологией предпринятого авторами данной статьи исследования является концепция четырех стадий развития наций М. Портера. С опорой на фундаментальные положения этой теории разработана концепция базовых свойств.

Соревновательные способности, которые дают возможность в ходе конкурентной борьбы превзойти соперника, зависят от наличия определенных свойств. К таким основным свойствам в любых соревновательных процессах относятся «сила», «ловкость», «быстрота» и «высота» [9; 11]. Наличие этих свойств, интерпретированных соответствующим образом, актуально и для экономических систем, к которым относится регион. В соответствии с этим возникает задача раскрыть характеристики перечисленных свойств применительно к исследованию конкурентоспособности региона.

Эти характеристики формируют центральное звено новой концепции базовых свойств конкурентоспособности региона. Главные положения данной концепции:

— в основе исследования конкурентоспособности лежит тезис о ее детерминированности конкурентными отношениями, содержанием которых выступает соперничество, соревновательность;

— содержательными характеристиками конкурентоспособности являются «сила», «ловкость», «быстрота» и «высота» (рисунок на с. 48);

— под свойством силы применительно к регионам, участвующим в конкурентной борьбе, предлагается понимать их экономический потенциал;



Интерпретация базовых свойств конкурентоспособности региона

— свойство быстроты необходимо рассматривать с позиции скорости достижения поставленной цели и скорости реагирования на меняющиеся условия во внутрирегиональной и внерегиональной среде;

— свойство ловкости означает адаптивность к изменениям в конкурентной среде, меняющейся конъюнктуре;

— под свойством высоты понимается превышение экономических, социальных и иных результатов в сравнении с конкурентами;

— основой обретения регионом свойств конкурентоспособности является наличие определенных конкурентных преимуществ;

— свойства региональной конкурентоспособности, как отдельно взятые, так и их комплекс, выступают в качестве предмета управления.

Описанная выше концепция позволяет прояснить особенности региональной конкурентоспособности, поскольку дает обоснование ее происхождения с точки зрения содержательных характеристик.

Установлению взаимосвязи конкурентоспособности и конкурентных преимуществ региона с позиций предложенного концептуального подхода способствует формирование характеристик конкурентоспособности региона, сгруппированных по соответствующим свойствам, в комплексе с характеристикой обеспечивающих их конкурентных преимуществ.

Принципиальный подход к разработке совокупности таких характеристик сводится к следующему.

Обеспечение такого свойства конкурентоспособности региона, как экономический потенциал (сила), требует формирования и использования следующих конкурентных преимуществ:

— превосходство в величине и качестве природного потенциала региона;

— превосходство в величине и качестве производственного потенциала региона;

— превосходство в величине и качестве трудового потенциала региона;

— превосходство в величине и качестве финансового потенциала региона;

— превосходство в величине и качестве образовательного и интеллектуального потенциала региона;

— превосходство в величине и качестве инновационного потенциала региона;

— превосходство в величине и качестве научно-технического потенциала региона и др.

Обеспечение конкурентоспособности региона на основе способности к более быстрому по отношению к конкурентам обретению свойств региона и более быстрому приспособлению к изменениям во внутренней и внешней среде связано с наличием и использованием таких конкурентных преимуществ, как:

— превышающие конкурентов темпы роста потенциала (потенциалов) региона;

— превышающие конкурентов темпы обновления регионального производства;

— превышающие конкурентов темпы освоения рынков;

— превышающие конкурентов темпы роста квалификации работников;

— превышающие конкурентов темпы развития инфраструктуры;

— меньшие по сравнению с конкурентами сроки доведения НИОКР до производства;

— меньшие по сравнению с конкурентами сроки принятия и реализации управленческих решений органами региональной власти и управления и др.

Конкурентоспособность региона, основанная на умении адаптироваться к сложившимся условиям, делать возможным изменение тех или иных параметров экономики региона в соответствии с изменениями в характере и силе конкуренции, связана с формированием и использованием конкурентных преимуществ, проявляющихся в следующем:

— превосходство в обеспечении готовности к диверсификации регионального производства;

— превосходство в решении вопросов ликвидации дефицита рабочей силы и регулировании миграционных потоков;

— превосходство в решении вопросов размещения производительных сил на территории региона;

— превосходство в эффективности управления регионом (большая точность прогнозов социально-экономического развития, более эффективная система принятия и контроля, исполнения региональных решений) и др.

Способность показывать более значимые достижения, чем у конкурента, может быть обеспечена на основе конкурентных преимуществ, выражающихся в следующем:

— превосходство в размере производственной мощности;

— превосходство в уровне производительности труда;

— превосходство в уровне квалификации;

— превосходство в эффективности использования материальных ресурсов;

— превосходство в условиях финансирования регионального развития;

— превосходство в доле экспортоориентированной продукции;

— превосходство в уровне эффективности здравоохранения;

— превосходство в уровне эффективности обеспечения экологической чистоты и др.

Установленная взаимосвязь конкурентных преимуществ и конкурентоспособности региона позволяет сформировать научные подходы к исследованию факторов конкурентоспособности, использование которых позволит региону завоевать лидирующие конкурентные позиции, и изучению конкурентных преимуществ наукоемкого машиностроения в составе этих факторов.

Список литературы

1. Алле, М. Условия эффективности в экономике : пер. с фр. / М. Алле. — М. : Наука для о-ва, 1998. — 304 с.

2. Бандман, М. К. Исходные позиции методических положений по использованию модели ТПК в предплановых исследованиях / М. К. Бандман // Методы и модели регионального анализа / под ред. В. С. Зверева. — Новосибирск : ИЭиОПП, 1977. — С. 98—112.

3. Баранский, Н. Н. Научные принципы географии / Н. Н. Баранский. — М. : Мысль, 1980. — 240 с.

4. Вальрас, Л. Элементы чистой политической экономии, или Теория общественного богатства / Л. Вальрас. — М. : Изограф, 2000. — 448 с.

5. Вебер, А. Теория размещения промышленности : пер. с нем. / А. Вебер. — Л. ; М. : Книга, 1926. — 119 с.

6. Гаврилов, А. И. Региональная экономика и управление: учеб. пособие для вузов / А. И. Гаврилов. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 239 с.

7. Глух, Н. А. Институционально-социологическая традиция во Франции. Ф. Перру [Электронный ресурс] / Н. А. Глух. — URL: http://gallery.economicus.ru/cgibin/frame_rightn.pl?pe=in&links=./perroux/lectures/perroux_|1.txt&name=perroux&img=lectures_small.gif (дата обращения: 12.01.2016).

8. Головихин, С. А. Исследование конкурентоспособности уральских регионов / С. А. Головихин, Е. А. Неживенко // Вестн. Юж.-Урал. проф. ин-та. — 2015. — № 2 (17). — С. 183—196.

9. Головихин, С. А. Конкурентоспособность экономики регионов России : монография / С. А. Головихин. — Челябинск : Центр науч. сотрудничества, 2012. — 356 с.

10. Головихин, С. А. Методические подходы к оценке конкурентоспособности региона / С. А. Головихин // Вестн. Юж.-Урал. проф. ин-та. — 2013. — Т. 1, № 10. — С. 61—71.

11. Головихин, С. А. О новой концепции базовых свойств конкурентоспособности и региональном рейтинге конкурентоспособности / С. А. Головихин // Социум и власть. — 2013. — № 2 (40). — С. 74—80.

12. Головихин, С. А. Предпосылки формирования современных концепций региональной конкурентоспособности [Электронный ресурс] / С. А. Головихин // Современные проблемы науки и образования : электрон. журн. — 2012. — № 6. — URL: http://www.science-education.ru/106-8017 (дата обращения: 25.01.2016).

13. Головихин, С. А. Современный научный дискурс по проблеме конкурентоспособности региона / С. А. Головихин // Социум и власть. — 2012. — № 6 (38). — С. 88—92.

14. Колмаков, В. В. Развитие региона на основе механизмов государственно-частного партнерства / В. В. Колмаков, И. С. Симарова // Наука и бизнес: пути развития. — 2014. — № 6 (36). — С. 47—51.

15. Колосовский, Н. Н. Теория экономического районирования / Н. Н. Колосовский. — М. : Мысль, 1969. — 336 с.

16. Лёш, А. Географическое размещение хозяйства : пер. с нем. / А. Лёш. — М. : Изд-во иностр. лит., 1959. — 455 с.

17. Маршалл, А. Принципы экономической науки : в 3 т. / А. Маршалл. — М. : Прогресс, 1993.

18. Неживенко, Е. А. Современное состояние социально-экономического развития регионов России и его связь с согласованностью экономических интересов потребления и накопления / Е. А. Неживенко // Вестн. Юж.-Урал. проф. ин-та. — 2011. — Т. 5, № 2. — С. 50—61.

19. Неживенко, Е. А. Формирование новой промышленной политики российских регионов / Е. А. Неживенко // Вестн. Юж.-Урал. проф. ин-та. — 2015. — № 2 (17). — С. 132—141.

20. Печерица, Е. В. Основные направления развития туристского кластера в регионах Северо-Кавказского федерального округа / Е. В. Печерица // Регион. экономика: теория и практика. — 2013. — № 11. — С. 14—22.

21. Полякова, А. Г. Обоснование регионального развития с учетом связанности экономического пространства : монография / А. Г. Полякова, И. С. Симарова. — Тюмень : Тюмен. гос. нефтегаз. ун-т, 2014. — 104 с.

22. Портер, М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость : пер. с англ. / М. Портер. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. — 715 с.

23. Портер, М. Конкуренция : пер. с англ. / М. Портер. — М. : Вильямс, 2005. — 608 с.

24. Портер, М. Международная конкуренция : пер. с англ. / М. Портер. — М. : Междунар. отношения, 1993. — 896 с.

25. Рикардо, Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д. Рикардо. — М. : Эксмо, 2007. — 960 с.

26. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. — М. : Эксмо, 2009. — 956 с.

27. Тюнен, И. Изолированное государство / И. Тюнен. — М. : Экон. жизнь, 1926. — 321 с.

28. Хекшер, Э. Влияние внешней торговли на распределение дохода [Электронный ресурс] / Э. Хекшер. — URL: http:/www.seinstitute.re/Files/Veh6-09_Heckscher.pdf (дата обращения 20.01.2016).

29. Becattiini, G. From Marshall's to the Italian "Industrial Districts". A Brief Critical Reconstruction. 21.11/2002 [Электронный ресурс] / G. Becattiini. — URL: http://www.competitiveness.org/newsletter/files/becattini.pdf (дата обращения 20.01.2016).

30. Christaller, W. How I discovered the Theory of Central Places: A Report about the Origin of Central Places / W. Christaller // Man Space and Environment. — Oxford Univ. Press, 1972. С. 601—610.

31. Enright, M. J. Why Clusters are the Way to Win the Game? / M. J. Enright // World Link. — 1992. — № 5. — P. 24—25.

32. Freeman, C. Structural Crises of Adjustment: Business Cycles and Investment Behaviour / C. Freeman, C. Perez // Technical Change and Economic Theory : ed. by G. Dosi [et al.]. L. : Pinter Publishers, 1988. — P. 38—66.

33. Grosjean, N. Territorial production systems: towards a systematic diagnostic method / N. Grosjean, O. Crevoisier // Working Paper 9801b. — Université de Neuchâtel, 1998.

34. Hagerstrand, T. Innovation Diffusion as a Spatial Process / T. Hagerstrand. Chicago : Univ. of Chicago Press, 1967. — 350 p.

35. Humphrey, J. How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? / J. Humphrey, H. Schmitz. — IDS Working Paper, 2002.

36. Lundvall, B.-Å. The Learning Economy / B.-Å. Lundvall, B. Johnson // J. of Industry Studies. — 1994. — Vol. 1. — P. 23—42.

37. Maillat, D. From the industrial district to the innovative milieu: contribution to an analysis of territorialized productive organizations / D. Maillat // Working Paper 9606b. — Université de Neuchâtel, 1996.

38. Markusen, A. Regions: Economics and Politics of Territory / A. Markusen. — Rowman and Littlefield Publishers, 1987.

39. Piore, M. The second industrial divide: Possibilities for prosperity / M. Piore, C. Sabel. — N. Y. : Basic Books, 1984. — 234 p.

40. Reinert, E. S. Competitiveness and its predecessors — a 500-year cross-national perspective / E. S. Reinert // STEP GROUP, Report no. 03-94. — Oslo, 1994.

Сведения об авторах

Головихин Сергей Александрович — доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. manager@csu.ru

Неживенко Елена Алексеевна — доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и регионального развития Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. mrcpk@list.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 2 (384). Economic Sciences. Iss. 52. Pp. 45–53.

DEVELOPMENT OF THE THEORY OF COMPETITIVENESS OF REGION

S.A. Golovikhin
Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. manager@csu.ru

E.A. Nezhivenko
Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. mrcpk@list.ru

The need to ensure the competitiveness of the region in the transition to a new model of regional development, economic slowdown, exacerbating the problems of import substitution in the Russian Federation are updated by the formation of a new methodological basis for the development of regional economic policy. Available theoretical and methodological approaches to the assessment and management of regional competitiveness are not currently fully focused on the solution of the scientific and practical tasks. The authors set the goal to uncover the main provisions of the new concept of the basic properties of the region's competitiveness. The article shows that these properties are universal characteristics of meaningful competitive processes. These basic characteristics are strength, agility, speed and height. Substantiates the interpretation of the substantive characteristics with regard to the competitive relationship between the regions and their connection with the competitive advantages of the region.

Keywords: *competitiveness, region, competitiveness property, competitive position.*

References

1. Allais M. *Usloviya effektivnosti v ekonomike* [Conditions for the efficiency of the economy]. Moscow, 1998. 304 p. (In Russ.).

2. Bandman M.K. Iskhodnye positsii metodicheskikh polozheniy po ispol'zovaniyu modeli TPK v predplanovykh issledovaniyakh [The starting position of methodical positions on the use of models in TPK preplanning studies]. *Metody i modeli regional'nogo analiza* [Methods and models of regional analysis]. Novosibirsk, 1977. Pp. 98—112. (In Russ.).

3. Baranskiy N.N. *Nauchnye printsipy geografii* [Scientific principles of geography]. Moscow, 1980. 240 p. (In Russ.).

4. Walras L. *Elementy chistoy politicheskoy ekonomii, ili Teoriya obshchestvennogo bogatstva* [Elements of pure economics or the theory of social wealth]. Moscow, 2000. 448 p. (In Russ.).

5. Weber A. *Teoriya razmeshcheniya promyshlennosti* [Theory of industry Accommodation]. Leningrad, Moscow, 1926. (In Russ.).

6. Gavrilov A.I. *Regional'naya ekonomika i upravleniye* [Regional economics and management]. Moscow, 2002. 239 p. (In Russ.).

7. Glukh, N.A. *Institutsional'no-sotsiologicheskaya traditsiya vo Frantsii. F. Perru* [Institutional and sociological tradition in France. F. Perru]. Available at: http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn.pl?pe=in&links=./perroux/lectures/perroux_|1.txt&name=perroux&img=lectures_small.gif, accessed 12.01.2016. (In Russ.).

8. Golovikhin S.A., Nezhivenko E.A. Issledovaniye konkurentosposobnosti ural'skikh regionov [The study of competitiveness of Ural regions]. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo professional'nogo instituta* [Bulletin of South Ural vocational institute], 2015, no. 2 (17), pp. 183—196. (In Russ.).

9. Golovikhin S.A. *Konkurentosposobnost' ekonomiki regionov Rossii* [The competitiveness of the economy of regions of Russia]. Chelyabinsk, 2012. 356 p. (In Russ.).

10. Golovikhin S.A. Metodicheskiye podkhody k otsenke konkurentosposobnosti regiona [Methodological approaches to assessing the competitiveness of the region]. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo professional'nogo instituta* [Bulletin of South Ural vocational institute], 2013, no. 1 (10), pp. 61—71. (In Russ.).

11. Golovikhin S.A. O novoy kontseptsii bazovykh svoystv konkurentosposobnosti i regional'nom reytinge konkurentosposobnosti [A new concept of the basic properties of competitiveness and regional competitiveness rankings]. *Sotsium i vlast'* [Society and power], 2013, no. 2 (40), pp. 74—80. (In Russ.).

12. Golovikhin S.A. Predposylki formirovaniya sovremennykh kontseptsiy regional'noy konkurentosposobnosti [Preconditions of formation of modern concepts of regional competitiveness]. *Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya* [Modern problems of science and education], 2012, no. 6. Available at: http://www.science-education.ru/106-8017, accessed 25.01.2016. (In Russ.).

13. Golovikhin S.A. Sovremennyy nauchnyy diskurs po probleme konkurentosposobnosti regiona [Modern scientific discourse on the issue of the competitiveness of the region]. *Sotsium i vlast'* [Society and power], 2012, no. 6 (38), pp. 88—92. (In Russ.).

14. Kolmakov V.V., Simarova I.S. Razvitiye regiona na osnove mekhanizmov gosudarstvenno-chastnogo partnyorstva [The development of the region on the basis of public-private partnership mechanisms]. *Nauka i biznes: puti rasvitiya* [Science and business: ways of development], 2014, no. 6 (36), pp. 47—51. (In Russ.).

15. Kolosovskiy N.N. *Teoriya ekonomicheskogo rayonirovaniya* [The theory of economic regionalization]. Moscow, 1969. 336 p. (In Russ.).

16. Lesh A. *Geograficheskoye razmeshchenye khozyaystva* [Geographic location of farm]. Moscow, 1959. 455 p. (In Russ.).

17. Marshall A. *Printsipy ekonomicheskoy nauki* [Principles of economics]. Moscow, 1993. (In Russ.).

18. Nezhivenko E.A. Sovremennoye sostoyaniye sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya i ego svyaz' s soglasovannost'yu ekonomicheskikh interesov potrebleniya i nakopleniya [The current state of socio-economic development of regions of Russia and its connection with the coordination of economic interests of consumption and accumulation]. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo professional'nogo instituta* [Bulletin of South Ural vocational institute], 2011, vol. 5, no. 2, pp. 50—61. (In Russ.).

19. Nezhivenko E.A. Formirovaniye novoy promyshlennoy politiki rossiyskikh regionov [Formation of a new Russian regions industrial policy]. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo professional'nogo instituta* [Bulletin of South Ural vocational institute], 2015, no. 2 (17), pp. 132—141. (In Russ.).

20. Pecheritsa E.V. Osnovnye napravleniya razvitiya turistskogo klastera v regionakh Severo-Kavkazskogo federal'nogo okruga [The main directions of development of the tourism cluster in the regions of the North Caucasus Federal District]. *Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika* [Regional economy: theory and practice], 2013, no. 11, pp. 14—22. (In Russ.).

21. Polyakova A.G., Simarova I.S. *Obosnovaniye regional'nogo razvitiya s uchyotom svyazannosti ekonomicheskogo prostranstva* [Rationale for Regional Development, taking into account the economic connectedness of the space]. Tyumen, 2014. 104 p. (In Russ.).

22. Porter M. *Konkurentnoye preimushchestvo. Kak dostich vysokogo rezul'tata i obespechit' ego ustoychivost'* [Competitive Advantage. How to achieve high results and ensure its sustainability]. Moscow, 2005. 715 p. (In Russ.).

23. Porter M. *Konkurentsiya* [Competition]. Moscow, 2005. 608 p. (In Russ.).

24. Porter M. *Mezhdunarodnaya konkurentsiya* [International competition]. Moscow, 1993. 896 p. (In Russ.).

25. Ricardo D. *Nachala politicheskoy ekonomii i nalogovogo oblozheniya* [Principles of Political Economy and Taxation]. Moscow, 2007. 960 p. (In Russ.).

26. Smith A. *Issledovaniye o prirode i prichinakh bogatstva narodov* [The Wealth of Nations]. Moscow, 2009. 956 p. (In Russ.).

27. Tyunen I. *Izolirovannoye gosudarstvo* [Isolated State]. Moscow, 1926. 321 p. (In Russ.).

28. Heckscher E. *Vliyaniye vneshney torgovli na raspredeleniye dokhoda* [Effect of foreign trade on the distribution of income]. Available at: http: /www.seinstitute.re/Files/Veh6-09_Heckscher.pdf, accessed 20.01.2016. (In Russ.).

29. Becattiini G. *From Marshall's to the Italian "Industrial Districts". A Brief Critical Reconstruction. 21.11/2002*. Available at: http://www.competitiveness.org/newsletter/files/becattini.pdf, accessed 20.01.2016.

30. Christaller W. How I discovered the Theory of Central Places: A Report about the Origin of Central Places. *Man Space and Environment.* Oxford Univ. Press, 1972. Pp. 601—610.

31. Enright M.J. Why Clusters are the Way to Win the Game? *World Link*, 1992, no. 5, pp. 24—25.

32. Freeman C., Perez C. Structural Crises of Adjustment: Business Cycles and Investment Behaviour. *Technical change and economic theory.* Ed. by Dosi G. et al. L., Pinter Publishers, 1988. Pp. 38—66.

33. Grosjean N., Crevoisier O. Territorial production systems: towards a systematic diagnostic method. *Working Paper 9801b*, Université de Neuchâtel, 1998.

34. Hagerstrand T. *Innovation Diffusion as a Spatial Process.* Chicago, University of Chicago Press, 1967. 350 p.

35. Humphrey J., Schmitz H. How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *IDS Working Paper*, 2002.

36. Lundvall, B.-Å., Johnson B. The Learning Economy. *Journal of Industry Studies*, 1994, vol. 1, pp. 23—42.

37. Maillat D. From the industrial district to the innovative milieu: contribution to an analysis of territorialized productive organizations. *Working Paper 9606b*, Université de Neuchâtel, 1996.

38. Markusen A. *Regions: Economics and politics of territory.* Rowman and Littlefield Publishers, 1987.

39. Piore M., Sabel C. *The second industrial divide: Possibilities for prosperity.* N.Y.: Basic Books, 1984. 234 p.

40. Reinert E.S. Competitiveness and its predecessors — a 500-year cross-national perspective. *STEP GROUP, Report no. 03-94*. Oslo, 1994.

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 2 (384). Экономические науки. Вып. 52. С. 54–65.

УДК 330.341.4
ББК 65.050.15

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ВЗАИМОСВЯЗИ СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

К. В. Криничанский, А. С. Лаврентьев
Южно-Уральский государственный университет (НИУ), Челябинск, Россия

Изложены преимущества и проблемы вербального, теоретического и эмпирического подходов к анализу влияния структурной политики на экономический рост. Модели, основанные на теории эндогенного роста, наиболее адекватно объясняют связь структурной политики и роста, поскольку позволяют обнаружить и описать работу встроенных экономических механизмов, подстегивающих рост. Эмпирический подход позволяет визуализировать проблемы экономики, обнаружить направления проведения структурных реформ, на основе эконометрических моделей количественно оценить исследуемую взаимосвязь.

Ключевые слова: *экономический рост, структурная политика, производительность, конкурентоспособность.*

Экономический кризис, продолжающийся в России с 2008 г. и вступивший в настоящее время в более острую фазу, вне всякого сомнения, связан со структурными недостатками отечественной экономики. Несмотря на то что на всех уровнях периодически говорят о необходимости структурных преобразований, четкой программы структурных реформ в России не существует. Одна из последних попыток — Стратегия-2020 — так и не получила воплощения. Начавшиеся дискуссии в рамках старта разработки Стратегии-2030 говорят об отсутствии консенсуса относительно ее концептуальных рамок.

Один из важнейших вопросов подготовки нового плана структурных реформ — выверенная оценка их последствий. Главным ожидаемым следствием таких реформ является долгосрочный экономический рост. В настоящей работе предлагается изложение трех методов оценки связи структурной политики (структурных реформ) и экономического роста: вербального, метода построения теоретических моделей и эмпирического.

Первым изучим *вербальный метод*. Он состоит в словесном, логически выдержанном описании взаимосвязи структурной политики (реформ) с мобилизацией ресурсов роста. Рассмотрим пример вербального метода. Считается, что для достижения или ускорения роста необходима интенсификация вложений в человеческий капитал или достижение более высокого качества человеческого капитала с помощью иных механизмов [2]. Инвестициями в человеческий капитал могут считаться затраты на образование (обеспечивающие получение квалификации, ее повышение и рост производительности труда), здравоохранение (обеспечивающие увеличение продолжительности и повышение качества жизни, также способствующие работоспособности и росту производительности труда), создание условий для мобильности рабочей силы и пр. Такие вложения могут осуществлять индивиды, государство, компании. Однако рост инвестиций, например, в образование, может не приводить к росту качества человеческого капитала. В частности, в России в последние годы наблюдался рост частных инвестиций в образование (главным образом через внебюджетных обучаемых в вузах), однако качество рабочей силы по меньшей мере не росло. Отсюда возник запрос на эффективную реформу в образовании.

Отобразим схематику влияния реформы образования на рост (рис. 1).

Вербальный метод, по сути, является предварительной стадией более глубокого анализа связи реформ с ростом. Его задачей может быть проговаривание концепции реформ, формулирование идей, затрагивающих понимание аспектов работы связующего или передаточного механизма от конкретной политики к экономическому росту. Сюда же относится предварительный анализ двух групп факторов: факторов, способствующих росту, и факторов, ограничивающих рост.

Интерес исследователей к факторам, ограничивающим рост, определяет популярность

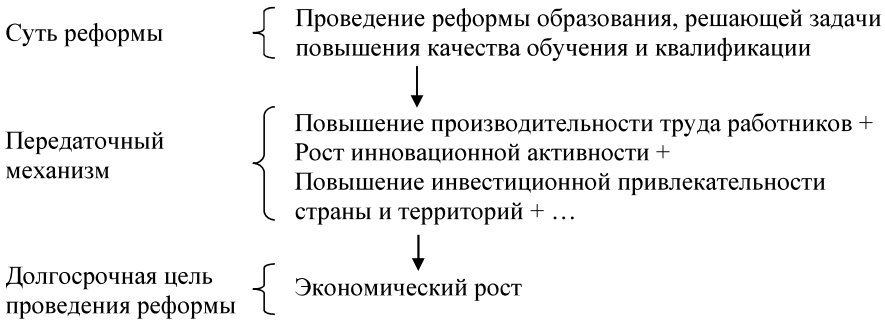


Рис. 1. Схематика вербальной модели взаимосвязи структурных реформ и экономического роста

такого инструмента измерения общих условий ведения бизнеса и, как следствие, экономического роста в странах и на территориях, как индекс Doingbusiness Всемирного банка (см.: http://russian.doingbusiness.org). Пять из десяти его компонентов («Регистрация предприятий»; «Получение разрешений на строительство»; «Присоединение к электрическим сетям»; «Регистрация собственности» и «Обеспечение исполнения контрактов») рассчитываются на основе таких показателей, как количество, длительность и стоимость (затратность) требуемых (или отслеживаемых) процедур (процессов).

В контексте такого анализа возникает не только понимание общих направлений или сфер, требующих структурных реформ, но и необходимых инструментов и мероприятий. Так, в ходе анализа ограничений роста выявляется такая проблема, как доступ компаний, особенно малого и среднего бизнеса, к инфраструктуре естественных монополий. Отсюда вытекает решение, связанное с изменением числа требуемых процедур и нормативных сроков получения доступа к услугам (подключения к сетям и т. п.). Практика показывает, что важно учесть наличие как формальных правил и платежей, так и неформальных, мониторинг которых должен быть предварительным условием выработки рекомендаций в данной области реформ.

Следующим рассматриваемым нами методом является *теоретический метод, или метод построения теоретических моделей*, во многом комплементарный предыдущему. Однако в целях настоящей работы мы задаем для него дополнительное требование, которого не было выше, а именно наличие аналитических моделей (уравнений, неравенств или систем, состоящих из таких выражений) и совершаемый с их помощью анализ.

Несложно заметить, что сама логика развития теории экономического роста в последние 50 лет, отладки моделей эндогенного роста способствует пониманию того, каким может быть лучшая политика правительства.

Отправной точкой моделей роста часто считают функцию Кобба — Дугласа

$$Y = K^a L^{1-a}, \qquad (1)$$

где Y — совокупный выпуск, K — физический капитал, L — труд, a — эластичность.

Прирост национального продукта в данном выражении может быть получен в результате увеличения капитала или труда. Также значение производственной функции зависит от комбинации факторов производства. В неоклассической модели, как известно, объяснение экономического роста при предпосылках убывающей предельной производительности факторов производства дается через включение экзогенного технического прогресса. Это один из больших недостатков данной модели. Соответствующая ей формула Кобба — Дугласа была записана Р. Солоу [22. P. 85]:

$$Y = AK^a L^{1-a}, \qquad (2)$$

где A — технология.

Эта модель может показывать ненулевой долговременный рост, но способ объяснения таков, что вводится дополнительная необъясненная переменная — технический прогресс, — которая в этом смысле не зависит от предпочтений либо деятельности субъектов экономики или параметров государственной политики.

Одними из первых моделей, которым удалось преодолеть этот недостаток, являлись модели с обучением на собственном опыте и распространением знаний (З. Грилихес [13], П. Ромер [20], Р. Лукас [18]). Базовой моделью здесь является неоклассическая производственная функция фирмы i с трудоинтенсивной технологией:

$$Y_i = F\left(K_i, A_i \cdot L_i\right), \quad (3)$$

где A_i — уровень знаний, доступных данной фирме.

Предполагается, что: 1) обучение на собственном опыте происходит в процессе осуществления фирмами инвестиций; 2) знание каждой фирмы является товаром, который любая другая фирма может получить бесплатно, так что знания свободно распространяются в экономике. Отсюда следует замена в формуле (3) A_i на K, объем агрегированного капитала, так что каждая фирма, увеличивая объем своего капитала, увеличивает не только объем агрегированного капитала в экономике, но и сумму знаний, обеспечивающую рост производительности. Дополнив исследование анализом равновесия, авторы приходят к выводу о Парето-неоптимальности полученных результатов, что требует (для достижения общественного оптимума) вмешательства государства [1. С. 284—286]. Речь может идти о некоторых способах стимулирования инвестиций частного сектора, например об инвестиционном налоговом кредите или о способах поднять норму доходности частных инвестиций, например, через субсидирование правительством производства[1].

Другой способ достигнуть эндогенности модели роста предложили Х. Узава [23] и Р. Лукас [18]. Авторы сосредоточились на случае, когда образование, являясь отраслью производства человеческого капитала, интенсивно использует его же в качестве ресурса. В более общем понимании это означает предположение, что физический и человеческий капитал создаются посредством различных технологий. Производство человеческого капитала становится альтернативным технологическому прогрессу механизмом долгосрочного роста. Модель представлена двумя производственными функциями:

$$Y = AK^a \cdot \left(uH\right)^{1-a}, \quad (4)$$

$$\dot{H} + \delta H = B \cdot \left(1-u\right) \cdot H, \quad (5)$$

где A, $B > 0$ — параметры технологий; u — часть человеческого капитала, используемого в его производстве; $\dot{H}$ — прирост человеческого капитала в единицу времени; δ — коэффициент выбытия человеческого капитала в единицу времени.

Динамический анализ модели показывает, что выпуск по-разному ведет себя в условиях дисбалансов, задаваемых отношением физического и человеческого капитала ($w = K/H$) к стационарному состоянию (w^*). Если человеческий капитал в избытке относительно физического ($w < w^*$), по мере роста дисбаланса между физическим и человеческим капиталом будут возрастать темпы прироста потребления и выпуска. Обратная динамика обнаруживается, когда человеческого капитала не хватает относительно физического ($w > w^*$) [1. С. 342]. Это объясняет, например, относительно быстрое восстановление экономики в условиях деградации физического капитала и угрозу низких темпов роста, когда демографическая ситуация порождает интенсивное выбытие рабочей силы. Последнее, в частности, подходит к наблюдаемой в настоящее время в России ситуации, что должно обязывать правительство действовать в направлении поиска компенсирующих механизмов роста.

Еще один результат модели Лукаса с точки зрения государственной политики изложен в работе Ю. Шараева [9. С. 113—115], где показаны два общих случая, демонстрирующих, как государство посредством экономической политики может воздействовать на формирование устойчивого роста:

1. Государство субсидирует образовательный сектор, тем самым стимулируя образование и увеличивая позитивный внешний эффект[2]. При этом контролируется повышение производительности образования, что должно обеспечить рост его прибыльности. Тогда прямая отдачи частных вложений в образование сдвинется вверх (рис. 2), увеличив темп экономического роста и приблизив равновесный рост (точка E) к оптимальному (точка O).

2. Тот же эффект достигается через стимулирование сбережений (рис. 3). Кривая сбережений при этом сдвигается вправо, новая точка равновесного роста E_2 оказывается ближе к точке оптимального роста O.

Указанные меры государственной политики могут комбинироваться, а эффективность каждой в отдельности зависит от дополнительных обстоятельств.

Итак, мы имеем дело с теоретической моделью связи между человеческим капиталом и социально-экономическим ростом. Эта модель ос-

[1] Важной составляющей модели является также способ финансирования госрасходов на эти цели. Для достижения оптимума эти расходы должны осуществляться за счет взимания единого налога.

[2] Внешний эффект определяется в модели как эффект от среднего уровня образования на выпуск конечной продукции.

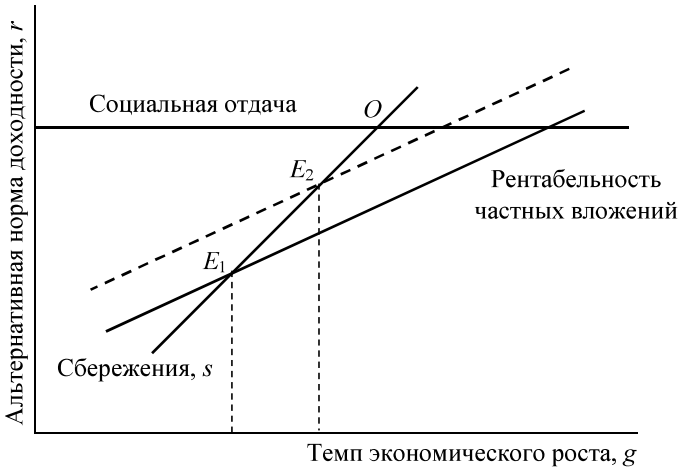


Рис. 2. Влияние субсидирования образования на темпы экономического роста
Источник: [9. С. 114].

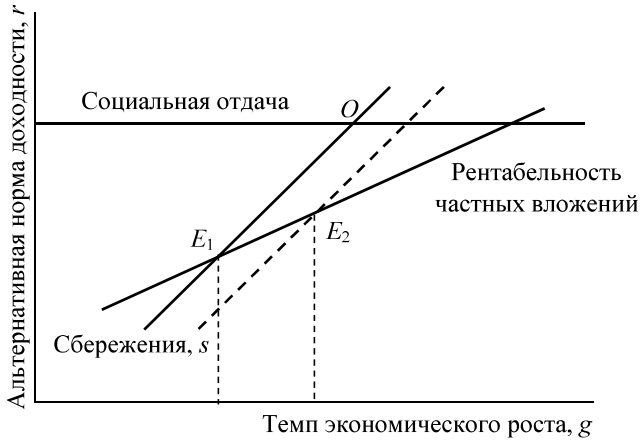


Рис. 3. Влияние субсидирования сбережений на темпы экономического роста
Источник: [9. С. 115].

нована на том, что знания и навыки, имеющиеся у людей, непосредственным образом влияют на рост производительности и усиливают способность экономики развивать и воспринимать новые технологии. Постоянный и устойчивый рост оказывается возможен на основе накопления персонифицированного человеческого капитала. Фактором, усиливающим эндогенный рост, выступает внешний эффект. Модель определяет значимость человеческого капитала как фактора, накопление которого на основе индивидуального решения об объеме образования может быть источником постоянного роста наряду с техническим прогрессом.

Совершенно новый подход к построению моделей эндогенного роста продемонстрировал Р. Лукас [17]: в качестве главного источника роста взят обмен идеями между вовлеченными в процесс производства индивидами. Как сами идеи, так и обмен ими позволяют сдвигать технологическую границу. Базовой моделью предлагается считать формулу ВВП на душу населения следующего вида:

$$y = \int_0^\infty zg\left(z,t\right)dz\,, \qquad (6)$$

где z — случайная переменная, задающая производительность индивида в виде общего объема продукта, который он может произвести в единицу времени; $g(\cdot, t)$ — плотность функции распределения таких индивидуальных производительностей (данное распределение $G(\cdot, t)$ как раз и рассматривается как технологическая граница).

Индивидуумы получают заданное число ($\alpha > 0$) наблюдений производительности других агентов в единицу времени. Если наблюденная производительность выше их собственной, они меняют технологию на более производительную. Этот процесс, собственно, и рассматривается как обмен идеями, определяющий распространение

эффективных технологий и изменение во времени распределения производительности. Автор показывает, что обмен идеями сдвигает вправо функцию распределения $G(\cdot, t)$. Это означает, что ВВП на душу населения с необходимостью растет как среднее взятого распределения, что и может рассматриваться как эндогенный экономический рост.

Темп экономического роста в модели положительно определяется двумя параметрами. Один из них (α) вытекает из главного предположения модели и измеряет скорость обмена идеями, другой (θ) — из свойств распределения переменной z[1].

Первый параметр обнаруживает связь с политикой правительства в области образования, информации и системы управления правами на интеллектуальную собственность. Ключевые посылы, определяющие более высокие темпы роста, — доступность и качество образования, легкость заимствования технологий, доступность и качество организации информационных ресурсов. Один из способов определить или доопределить этот параметр — связать его с патентной защитой. Однако нужно учесть двунаправленное влияние патентной защиты в рассматриваемой модели: усиление защиты приводит к ускорению роста, так как увеличивает стимулы к исследованиям и замедляет рост, поскольку обременяет издержками процесс распространения технологий.

Второй параметр требует некой интерпретации. Лукас предлагает считать его как изменчивость индивидуальных доходов, другими словами, речь может идти об экономическом неравенстве (в большей степени неравенство в производительности, чем в распределении доходов)[2]. Расчеты П. Кривенко [6. С. 8] показали, что большинство стран имеют значение параметра θ, близкое к индексу Джини. В том же исследовании проводится калибровка и тестирование модели, предложенной Лукасом, а также изучается влияние миграции, образования, неравенства и патентной защиты на рост, вероятность голландской болезни.

Третьим рассматриваемым нами методом является *эмпирический метод*. Он, как правило, реализуется в виде проверки некой теоретической гипотезы или модели с использованием эмпирических данных. Так, одним из ключевых утверждений, определяющих сферу и направление политики государства, ориентированной на достижение целевых уровней роста, является тезис о прямой зависимости экономического роста от уровня образования. Эмпирические данные свидетельствуют, что уровень образования в стране пропорционален его богатству [16]. Простейший способ показать эту связь (а вместе с тем обосновать выбор направления структурной политики для целей экономического роста) — построить диаграмму рассеивания. На рис. 4 показано существование сильной корреляции между индексом образования и уровнем валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения ($R^2 = 0{,}67$). Более богатые страны имеют более высокий индекс образования.

Подобные методы анализа часто используются для того, чтобы подчеркнуть важность качества институциональной среды для уровня развития стран. Богатые страны, как правило, характеризуются более развитой системой рыночных институтов, они имеют менее коррумпированное правительство, в них лучше защищены права собственности. На рис. 5 представлена диаграмма рассеяния, демонстрирующая соотношение между уровнем экономического развития и уровнем защиты прав собственности в стране ($R^2 = 0{,}61$).

Важность институтов для экономического роста подтверждается большим числом эмпирических исследований. В работах П. Кифера [14], С. Нека [15] и Х. Сала-и-Мартина [21] в эмпирических моделях роста для отслеживания уровня защиты прав собственности используются прокси-переменные. С их помощью показано устойчивое негативное влияние неудовлетворительного обеспечения прав собственности на экономический рост. Авторы приходят к выводу о ключевой роли институтов, а именно защиты прав собственности, для экономического роста и инвестиций. Аналогичные результаты приводятся в коллективной работе под редакцией К. Клога [12]. Исследуя проблему влияния институтов на экономический рост и инвестиции на основе межстранового анализа с использованием обширного массива прямых и косвенных индикаторов, авторы обнаруживают четкое негативное влияние «несовершенства» институтов, а именно прав

[1] Лукас использует распределения Фреше с параметрами (λ, θ). Для данного дисперсия логарифм производительности определяется именно этим параметром: $\mathrm{Var}\left(log\left(z\right)\right) = \theta^2 \frac{\pi^2}{6}$.

[2] При эмпирической проверке могут использоваться оценки θ, полученные на основе данных о доходах, но они будут, скорее всего, смещены в силу влияния налогового фактора, теневой экономики и пр.

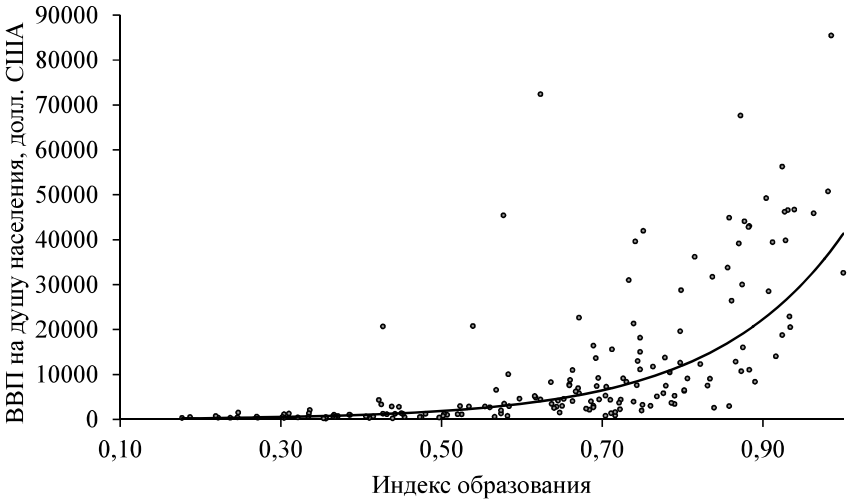


Рис. 4. Зависимость ВВП на душу населения от индекса образования, выборка стран, 2010 г. Крупный маркер — Россия
Источник: построено авторами на основе данных ОЭСР и Всемирного банка (WDI).

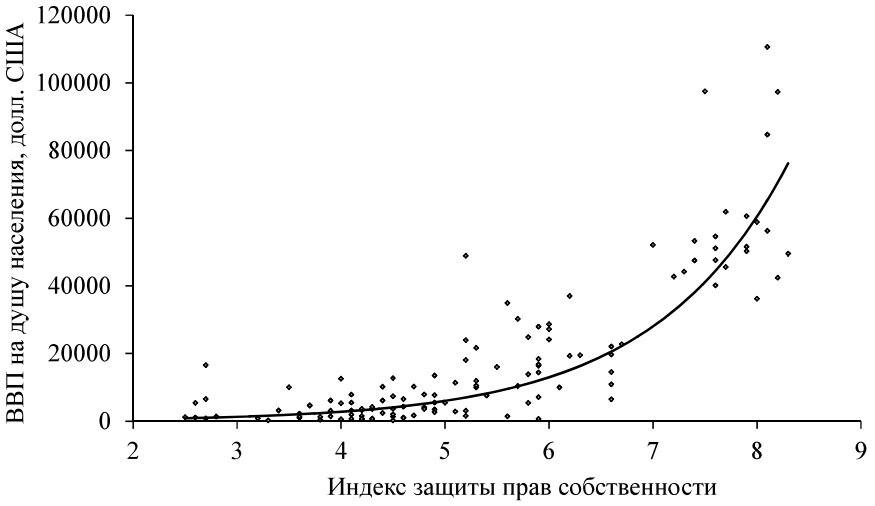


Рис. 5. Связь между индексом защиты прав собственности и душевым ВВП, 2014 г. Крупный маркер — Россия
Источник: составлено авторами на основе данных Ifo Institute (Protection of property rights) и Всемирного банка (WDI).

собственности, на инвестиции и рост. Отсюда вытекает довольно частая апелляция экономистов к необходимости структурных реформ именно в виде «починки» институтов, модернизации институциональной среды.

Рассмотрим еще ряд примеров эмпирического метода анализа связи структурной политики и экономического роста. Так, Л. Н. Майорова [7] представила результаты анализа взаимосвязи развития малого предпринимательства и экономического роста, который был проведен на основании таких количественных показателей, как число малых предприятий и объем продукции, выпускаемой малыми предприятиями. Анализируемый период — 2001—2007 гг. Метод исследования — корреляционно-регрессионный анализ. Автор на основе анализа множественной регрессии и проверки с использованием метода ранговой корреляции Спирмена выявляет наличие причинной связи динамики экономического роста и развития малого предпринимательства в России. Результаты, характеризующие степень важности факторов «число малых предприятий» и «объем производства малых предприятий», полученные Л. Н. Майоровой, таковы:

— увеличение числа малых предприятий на 1 % способно вызвать рост ВВП на 0,28 %;

— увеличение объема производства малых предприятий на 1 % способно вызвать рост ВВП на 0,36 %.

Подобные выкладки, иллюстрирующие связь потенциальных институциональных реформ и экономического роста, могут ориентироваться не только на ВВП или (что много корректнее) подушевой ВВП как объясняемую переменную, но также на общую факторную производительность и ее детерминанты или составляющие.

Например, в работе В. Ф. Новиковой [8] предлагается следующая логика, объясняющая зависимость производительности в экономике от уровня человеческого капитала и измерения последнего. К инвестициям в человеческий капитал автор относит любые действия, которые повышают квалификацию и способности, или, другими словами, производительность труда занятых. Сюда можно отнести затраты на образование, обучение, а также инвестиции в основной капитал, которые, как показано в ряде трудов зарубежных исследователей, тесно связаны с патентной активностью, процессом обучения и диффузией технологий и знаний. Полученная автором модель зависимости между человеческим капиталом и производительностью труда определяет, что при изменении уровня человеческого капитала на 1 % производительность труда растет на 3—4 % [Там же].

Большое внимание проблематике роста и планирования проведения структурных реформ уделяется в работах, выполненных под эгидой Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Одной из стран, которая такие реформы проводила, и довольно успешно, но вместе с тем нуждается в новых реформах, является Италия. В работе «Италия. Структурные реформы: влияние на рост и занятость» [19] представлена оценка влияния реформ, пакет которых сформирован в 2012 г., на ключевые макроэкономические показатели. Рассчитано, что реформы могут повысить уровень ВВП на 3,4 % в течение пяти лет и на 6,3 % в течение десяти лет после начала проведения реформ. В 10-летнем горизонте около 40 % эффекта обусловлено повышением уровня занятости, в то время как оставшаяся часть связана с более высокой производительностью. Декомпозиция оценок по отдельным сферам (направлениям) реформ приведена в табл. 1. Методы эконометрической оценки последствий реформ излагаются в работе Р. Буиса с соавт. [11].

Дополнительно отметим, что, как правило, результаты, подобные представленным в табл. 1, изолируют влияние выбранного направления реформ от других факторов и событий, которые могут одновременно воздействовать на объясняемые переменные. По этой же причине полученные цифры не рассматриваются как прогноз, но только как оценка силы и направления изменения показателей роста, занятости или производительности.

Еще один пример использования эконометрического метода оценки влияния реформ на выпуск и рост покажем, рассмотрев область внешнеторговых отношений. Снижение импортных тарифов в рамках многосторонней торговой системы и рост количества региональных торговых соглашений предполагают свободную от тарифов торговлю между странами. Однако препятствием здесь выступают нетарифные барьеры (нетарифные меры), включая техническое регулирование, санитарные нормы и правила и т. п. Они ограничивают международное движение товаров и услуг, нивелируют положительные эффекты, возникающие в результате облегчения доступа на рынок, достигаемые при либерализации торговли в форме снятия тарифных ограничений.

В работе Центра интеграционных исследований Евразийского банка развития [4] рассматривается эконометрическая модель, оценивающая влияние реформы, затрагивающей нетарифные меры. Методология эконометрической оценки нетарифных барьеров (НТБ) основывается на гравитационных моделях и включении в них результатов опросов компаний-экспортеров. Одной из объясняющих переменных в гравитационной модели являлся индекс нетарифных барьеров, характеризующий их ограничительное влияние на взаимную торговлю[1] (рис. 6).

Модель позволила авторам рассчитать примерные издержки торговли вследствие влияния НТБ по каждому из видов деятельности в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства (ЕЭП) [3]. В среднем наибольшие издержки несет казахстанский бизнес в торговле с Беларусью (около 40 %), так же как и для белорусских предприятий влияние НТБ наиболее значимо при экспорте в Казахстан (16,3 %). Российские компании оценивают наиболее высоко издержки от НТБ в торговле с Беларусью (12,4 %).

[1]Индекс рассчитывался по 14 видам деятельности и 16 нетарифным мерам (классификация ЮНКТАД). Применялась пятибалльная шкала на основе оценок по результатам опросов предприятий экспортеров каждой из пар стран Таможенного союза. Метод позволил получить средние баллы, характеризующие степень ограничительного влияния нетарифных мер по каждому из видов деятельности и по внешней торговле в целом.

Таблица 1

Оценка влияния структурных реформ на уровни ВВП, занятости и производительности

Показатель	Влияние на горизонте 5 лет с момента начала реформ			Влияние на горизонте 10 лет с момента начала реформ		
	ВВП	Занятость	Уровень производительности	ВВП	Занятость	Уровень производительности
Реформы товарного рынка	1,5	–	1,5	2,6	–	2,6
Реформы на рынке труда	0,6	0,5	0,1	1,2	1,1	0,1
Налоговые реформы	0,7	0,5	0,2	1,6	1,6	0,0
Реформы государственного управления и судебной системы	0,6	–	0,6	0,9	–	0,9
Итого	3,4	1,0	2,4	6,3	2,7	3,6
Среднегодовой рост	0,7	0,2	0,5	0,6	0,3	0,4

Источник: [19. P. 3].

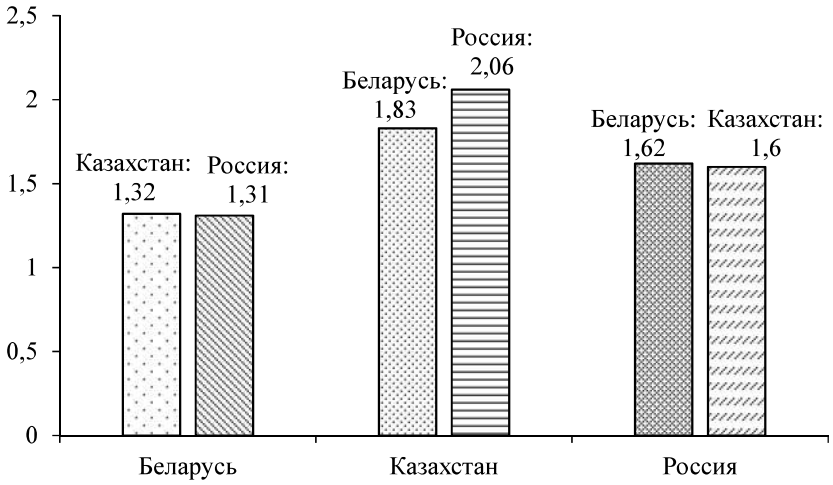


Рис. 6. Средние индексы нетарифных барьеров в рамках пар стран Таможенного союза. По результатам опросов компаний

Источник: построено на основе данных [4].

Анализ показывает, что такое направление структурной политики, как снятие (смягчение) нетарифных барьеров, весьма перспективно и может способствовать повышению темпов роста экономики стран. При этом приоритет должен отдаваться усовершенствованию не того регулирования, которое призвано обеспечить контроль качества продукции и защиту здоровья населения[1], а другого, включающего меры ценового контроля, финансовые меры, влияющие на конкуренцию (институт специмпортеров, ограничения в области государственных закупок, субсидирование компаний). Издержки, порождаемые последними мерами, наиболее высоки.

В работе [4] проведены расчеты влияния снижения НТБ на ВВП и благосостояние населения стран ЕЭП на основе модели общего равновесия[2]. Результаты представлены в табл. 2.

При расчете сценариев 2 и 3 в исследовании заложен консервативный 5%-ный (от базового уровня) уровень снижения торговых издержек, порождаемых соответствующими НТБ. Кумулятивное снижение заложено на уровне 10 %. Различия между странами влияния снижения НТБ объясняются базовым уровнем НТБ и уровнем включенности во внешнеэкономические связи.

Таким образом, как нами показано, эмпирический метод существенно развивает вербальный

[1]Это санитарные и фитосанитарные меры. Здесь в качестве позитивной меры может вестись речь только об унификации правил.

[2]Расчеты реализованы в программной среде GAMS/MPSGE.

Таблица 2

Влияние снижения нетарифных барьеров на ВВП и благосостояние населения стран ЕЭП, %

Страна	Сценарий 1: агрегированный	Сценарий 2: снижение НТБ-1*	Сценарий 3: снижение НТБ-2**
Влияние на благосостояние			
Россия	0,5	0,2	0,3
Беларусь	7,3	2,7	4,2
Казахстан	1,3	0,8	0,5
Влияние на ВВП			
Россия	0,2	0,1	0,1
Беларусь	2,8	0,9	1,6
Казахстан	0,7	0,5	0,3

* Включают санитарный, фитосанитарный контроль.

** Включают ценовой контроль, финансовые меры, барьеры, влияющие на конкуренцию.

Источник: [4].

и теоретический методы оценки влияния структурной политики (реформ) на экономический рост, давая возможность проверить выдвигаемые исследователями гипотезы относительно направления и силы влияния тех или иных мер, оценить предполагаемый эффект реформ на переменные роста, благосостояния, инвестиций, занятости, производительности.

Вместе с тем существуют проблемы и ограничения использования эмпирических методов. Например, как было показано выше, в модели Лукаса 2009 г. требуется использовать оценки неравенства производительности экономических агентов. Однако такой статистики не существует, почему авторы заменяют ее не вполне подходящими данными о неравенстве доходов. Вследствие этого возникают искажения в оценках, а выводы оказываются не вполне корректными.

Еще один пример проверки данной модели, показанный в работе П. А. Кривено [6], дает следующие частные результаты. Модель в нескольких различных спецификациях подтверждает положительное влияние образования на экономический рост. Однако, когда проверяется влияние образования на параметр α и через это на рост, оказывается, что образование и рост не настолько выраженно связаны, чтобы эту связь можно было выявить статистически.

Список литературы

1. Барро, Р. Дж. Экономический рост / Р. Дж. Барро, Х. Сала-и-Мартин. — М. : Бином. Лаб. знаний, 2010. — 824 с.

2. Беккер, Г. С. Человеческое поведение: экономический подход : избр. тр. по экон. теории : пер. с англ. / Г. С. Беккер. — М. : ГУ-ВШЭ, 2003. — 672 с.

3. Оценка влияния нетарифных барьеров в ЕАЭС: результаты опросов предприятий / Е. Ю. Винокуров [и др.] ; гл. ред. Е. Ю. Винокуров. — СПб. : ЦИИ ЕАБР, 2015. — 96 с.

4. Оценка экономических эффектов отмены нетарифных барьеров в ЕАЭС / Е. Ю. Винокуров [и др.] ; гл. ред. Е. Ю. Винокуров. — СПб. : ЦИИ ЕАБР, 2015. — 72 с.

5. Анализ инструментов оценки социально-экономических последствий планируемых институциональных реформ, мониторинг и оценка эффективности их реализации, разработка предложений по созданию инструментальной базы оценки эффективности институциональных реформ : отчет о науч.-исслед. работе (заключ.) : рук. С. М. Гуриев. — М. : Некоммерч. фонд содействия экон. развитию и соц. стабильности : Центр экон. и финанс. исслед. и разработок, 2006. — 132 с.

6. Кривенко, П. А. Обмен идеями, миграция и экономический рост : препр. WP12/2010/05 / П. А. Кривенко. — М. : Издат. дом Гос. ун-та — Высш. шк. экономики, 2010. — 48 с.

7. Майорова, Л. Н. Влияние развития малого предпринимательства на экономический рост в России : автореф. дис. … канд. экон. наук / Л. Н. Майорова. — М., 2008. — 21 с.

8. Новикова, В. Ф. Инвестиции в человеческий капитал в России как фактор социально-экономического развития страны / В. Ф. Новикова // Соврем. технологии упр. — 2014. — № 2 (38). — С. 506—518.

9. Шараев, Ю. В. Теория экономического роста : учеб. пособие для вузов / Ю. В. Шараев. — М. : Издат. дом ГУ ВШЭ, 2006. — 256 с.

10. Arrow, K. Economic welfare and the allocation of resources for invention / K. Arrow // The rate and direction of inventive activity: Economic and social factors : NBER. — Princeton Univ. Press, 1962. — P. 609—626.

11. The short-term effects of structural reforms: an empirical analysis / R. Bouis [et al.] // OECD Economics Dep. Working Papers (Paris) — 2012. — № 949. — 63 p.

12. Institutions and economic development: growth and governance in less-developed and post-socialist countries : ed. by Ch. Clague. — Baltimore ; London : John Hopkins Univ. Press, 1997. — 408 p.

13. Griliches, Z. Issues in assessing the contribution of research and development to productivity growth / Z. Griliches // Bell j. of economics. — 1979. — Vol. 10, iss. 1, Spring. — P. 92—116.

14. Keefer, P. Why don't poor countries catch up? A cross-national test of institutional explanation / P. Keefer, S. Knack // Economic inquiry. — 1997. — № 35, iss. 3. — P. 590—602.

15. Knack, S. Institutions and economic performance: cross-country tests using alternative institutional measures / S. Knack, P. Keefer // Economics and Politics. — 1995. — Vol. 7, № 3. — P. 207—228.

16. Krueger, A. B. Education for growth: why and for whom? / A. B. Krueger, M. Lindahl // J. of economic lit. — 2001. — Vol. 39, iss. 4. — P. 1101—1136.

17. Lucas, R. E. Ideas and growth / R. E. Lucas // Economica. — 2009. — Vol. 76, iss. 301. — P. 1—19.

18. Lucas, R. E. On the mechanics of economic development / R. E. Lucas // J. of monetary economics. — 1988. — № 22. — P. 3—42.

19. Italy. Structural reforms: impact on growth and employment. — Paris : OECD, 2015. — 15 p.

20. Romer, P. M. Increasing returns and long-run growth / P. M. Romer // The j. of political economy. — 1986. — Vol. 94, № 5. — P. 1002—1037.

21. Sala-i-Martin, X. I just ran two million regressions / X. Sala-i-Martin // American economic rev. — 1997. — Vol. 87, iss. 2. — P. 178—183.

22. Solow, R. A contribution to the theory of economic growth / R. Solow // The quart. j. of economics. — 1956. — Vol. 70, iss. 1. — P. 65—94.

23. Uzawa, H. Optimum technical change in an aggregative model of economic growth / H. Uzawa // Intern. economic rev. — 1965, Jan. — Vol. 6, № 1. — P. 18—31.

Сведения об авторах

Криничанский Константин Владимирович — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов и финансового права Южно-Уральского государственного университета (НИУ). kkrin@ya.ru

Лаврентьев Алексей Станиславович — старший преподаватель кафедры финансов и финансового права Южно-Уральского государственного университета (НИУ). allavr@yandex.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 2 (384). Economic Sciences. Issue 52. Pp. 54–65.

ASSESSMENT METHODS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN STRUCTURAL POLICY AND ECONOMIC GROWTH

K.V. Krinichansky
South Ural State University, Chelyabinsk, Russia. kkrin@ya.ru

A.S. Lavrent'ev
South Ural State University, Chelyabinsk, Russia. allavr@yandex.ru

The paper presents the achievements and problems of the use of three approaches to the analysis of the structural policy impact on economic growth: verbal, theoretical, and empirical. The authors have showed that the theoretical models based on endogenous growth theory are the most adequate in explaining the relationship between structural policy and growth, so far as they allow detecting and describing the operation of the economic mechanisms that spur it up. The problem may be contain in dual consequences of the same factors or events that are included in the model for economic behavior and, ultimately, economic growth. Using an empirical approach allows to visualize the problem of the economies, find directions for structural reforms and based on econometric models quantify the relationship under study. Problems may arise from a discrepancy of the statistical data and the model structure.

Keywords: *economic growth, structural policies, productivity, competitiveness.*

References

1. Barro R. *Ekonomicheskiy rost* [Econonic growth]. Moscow, Binom. Laboratoriya znaniy Publ., 2010. 824 p. (In Russ.).

2. Becker G. *Chelovecheskoye povedeniye: ekonomicheskiy podkhod* [The economic approach to human behaviour]. Moscow, 2003. 672 p. (In Russ.).

3. Vinokurov E.Yu. [et al.], Vinokurov E.Yu. (ed.). *Otsenka vliyaniya netarifnykh bar'erov v EAES: rezul'taty oprosov predpriyatiy* [Assessing the Impact of Non-Tariff Barriers in the EEU: Results of Enterprise Surveys]. St. Petersburg, 2015. 96 p. (In Russ.).

4. Vinokurov E.Yu. [et al.], Vinokurov E.Yu. (ed.). *Otsenka ekonomicheskikh effektov otmeny netarifnykh bar'erov v EAES* [Assessment of the economic effects from abolition of non-tariff barriers in the EEU]. St. Petersburg, 2015. 72 p. (In Russ.).

5. Guriyev S.M. (advisor). *Analiz instrumentov otsenki sotsial'no-ekonomicheskikh posledstviy planiruemykh institutsional'nykh reform, monitoring i otsenka effektivnosti ikh realizatsii, razrabotka predlozheniy po sozdaniyu instrumental'noy bazy otsenki effektivnosti institutsional'nykh reform: otchet o nauchno-issledovatel'skoy rabote (zaklyuchitel'nyy)* [Analysis of the tools to assess the socio-economic effects of the planned institutional reforms, monitoring and evaluation of the effectiveness of their implementation, the development of proposals for the creation of the instruments of the institutional reforms effectiveness evaluation. Research report (final)]. Moscow, 2006. 132 p. (In Russ.).

6. Krivenko P.A. *Obmen ideyami, migratsiya i ekonomicheskiy rost: preprint WP12/2010/05* [The exchange of ideas, migration and economic growth: preprint WP12/2010/05]. Moscow, 2010. 48 p. (In Russ.).

7. Mayorova L.N. *Vliyaniye razvitiya malogo predprinimatel'stva na ekonomicheskiy rost v Rossii* [The impact of the small business on economic growth in Russia. Abstract of thesis]. Moscow, 2008. 21 p. (In Russ.).

8. Novikova V.F. Investitsii v chelovecheskiy kapital v Rossii kak faktor sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya strany [Investment in human capital in Russia as a factor of socio-economic development]. *Sovremennye tekhnologii upravleniya* [Modern technologies of management], 2014, no. 2 (38), pp. 506—518. (In Russ.).

9. Sharaev Yu.V. *Teoriya ekonomicheskogo rosta* [The economic growth theory]. Moscow, 2006. 256 p. (In Russ.).

10. Arrow K. Economic welfare and the allocation of resources for invention. *The rate and direction of inventive activity: economic and social factors*. NBER. Princeton Univ. Press, 1962. Pp. 609—626.

11. Bouis R. [et al.]. The short-term effects of structural reforms: an empirical analysis. *OECD Economics Department Working Papers* (Paris), 2012, no. 949, 63 p.

12. Clague Ch. (ed.). *Institutions and economic development: growth and governance in less-developed and post-socialist countries.* Baltimore and London, John Hopkins University Press, 1997. 408 p.

13. Griliches Z. Issues in assessing the contribution of research and development to productivity growth. *Bell Journal of Economics*, 1979, no. 10 (1), Spring, pp. 92—116.

14. Keefer Ph., Knack S. Why don't poor countries catch up? A cross-national test of institutional explanation. *Economic Inquiry*, 1997, no. 35 (3), pp. 590—602.

15. Knack S., Keefer Ph. Institutions and economic performance: Cross-country tests using alternative institutional measures. *Economics and Politics*, 1995, no. 7 (3), pp. 207—228.

16. Krueger A.B., Lindahl M. Education for Growth: why and for whom? *Journal of Economic Literature*, 2001, no. 39 (4), pp. 1101—1136.

17. Lucas R.E. Ideas and Growth. *Economica*, 2009, vol. 76 (301), pp. 1—19.

18. Lucas R.E. On the mechanics of economic development. *Journal of monetary economics*, 1988, no. 22, pp. 3—42.

19. *Italy. Structural reforms: impact on growth and employment*. Paris, OECD, 2015. 15 p.

20. Romer P.M. Increasing returns and long-run growth. *The Journal of Political Economy*, 1986, no. 94 (5), October, pp. 1002—1037.

21. Sala-i-Martin X. I Just Ran two million regressions. *American economic review*, 1997, no. 87 (2), pp. 178—183.

22. Solow R. A contribution to the theory of economic growth. *The quarterly journal of economics*, 1956, no. 70 (1), pp. 65—94.

23. Uzawa H. Optimum technical change in an aggregative model of economic growth. *International Economic Review*, 1965, no. 6 (1), January, pp. 18—31.

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 2 (384). Экономические науки. Вып. 52. С. 66–77.

УДК 332
ББК 65.9 (4Укр-Луг)

СОВРЕМЕННЫЙ ОПЫТ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНЕ

А. А. Резник
Луганский государственный университет имени Владимира Даля, Луганск, Украина

Рассмотрены особенности украинского опыта по разработке перспектив развития пространственных социально-экономических систем. Выявлены наиболее эффективные мероприятия в Луганской области: прогнозирование социально-экономического развития, разработка баланса трудовых ресурсов по городам и районам; внутриобластная кооперация производства; создание еврорегиона «Донбасс»; деятельность Луганского государственного университета имени Владимира Даля; Луганской региональной торгово-промышленной палаты; Общественной палаты при Луганском горисполкоме. Показана взаимосвязь между выбором форм пространственной организации населения и становлением ее специфических приемов и методов в условиях Донбасса. Предложены условия для реализации поставленных целей, направленные на усиление внимания государства и общества к вопросу регуляторной деятельности на территориях.

Ключевые слова: *организация населения, пространство, территория, приемы и методы, опыт, регулирование деятельности.*

Создание необходимых условий для приумножения социально-демографического, интеллектуального, производственно-технологического и природно-ресурсного потенциала данной территории, повышения уровня жизни населения в значительной степени зависят от эффективного функционирования многообразных форм организации населения. Данные формы создаются в результате воспроизводственных процессов на территории, где фокусируются центры трудовой деятельности. Поэтому необходимо выявление в региональных системах подобных центров, являющихся генераторами распространения инновационных изменений в хозяйственной и общественной жизни. Под влиянием этих центров в настоящее время происходит переориентация моделей управления общественным производством с экономических на решение социальных проблем [19]. Эти модели управления представляют собой систему мер государственного управления, общественного характера и совместных действий различных заинтересованных сторон.

В Концепции пространственного развития Российской Федерации рассмотрены проблемы, связанные с устаревшей системой расселения в РФ и неэффективной ее пространственной организацией, а также архаичной системой управления данными процессами, при которых из неэффективных пространственных структур стали вымываться ресурсы, и в первую очередь — человеческие; неэффективная пространственная организация страны влечет за собой рост расходов на поддержание инфраструктур; возрастают региональные диспропорции в развитии; новая система расселения и пространственная организация Российской Федерации формируется хаотично и закрепляет прежде всего сырьевую специализацию страны и транзитный характер развития многих ее регионов [5]. С не меньшей остротой эти проблемы характерны для Украины и ее регионов.

Одной из причин такого положения является отсутствие в полном объеме указанных требований в градостроительной документации, регулирующей разработку генеральных планов городов и детальных планов территорий. Это приводит к самодовлеющему формированию пространства, проблемам в жизнедеятельности населения, которые, как правило, пытаются разрешить путем внесения изменений в структуру и полномочия органов власти и местного самоуправления, оставляя без достаточного внимания методологию их деятельности.

Целью статьи является научное обобщение опыта Луганской области — одного из крупнейших регионов Украины в разработке и осуществлении мероприятий пространственной организации населения.

Логика исследования привела к необходимости решения следующих задач:

— исследовать существующую практику по разработке перспектив развития пространственных социально-экономических систем;

— рассмотреть опыт, мероприятия, которые осуществляются в Луганской области по пространственной организации населения;

— предложить условия для реализации поставленных целей социально-экономической интеграции и пространственного развития.

Научному осмыслению этих процессов посвящен ряд актуальных публикаций. Как отметил академик А. Гранберг, «фактор пространства выпал из поля зрения общих экономических теорий» [2]. С. Грудницкая [3] отмечает относительную бесправность современных работников, И. Ткачук [21] раскрывает уникальный опыт применения методологии «затраты — выпуск» на примере Ивано-Франковской области, предложения А. Ефремова [4], работавшего председателем Луганской областной государственной администрации (ОГА) и В. Тихонова [4], бывшего председателя Луганского областного совета, М. Попова и Л. Рисухина [11], занимавших должности заместителей председателя Луганской ОГА, по вопросам использования организационного потенциала области представляют практический интерес в настоящее время, как и научные разработки А. Погарцева [11; 22], В. Тисуновой [20] и многих других. Тем не менее до настоящего времени остаются нерешенными вопросы роли пространственной организации населения как главного экономического и социального фактора, способов управления им и учета получаемых результатов. Актуальность пространственной организации населения не уменьшается в связи с политическим событиями на ее территории, регулируемыми Минскими соглашениями. Более того, такая деятельность способствует скорейшему положительному завершению политических процессов с использованием трудовой активности населения.

Среди мероприятий, осуществляемых в Луганской области, особое значение имеют работы: по сбалансированному развитию трудовых ресурсов; развитию внутриобластной кооперации; созданию еврорегиона «Донбасс»; деятельность Луганского государственного университета им. В. Даля; Луганской региональной торгово-промышленной палаты (РТПП); Общественной палаты при Луганском горисполкоме. Эти мероприятия формировались в результате различных действий органов государственной исполнительной власти, органов местного самоуправления, общественных организаций, научных организаций, а также благодаря внедрению в практику управления механизма государственно-частного партнерства.

Впервые в Государственной стратегии регионального развития Украины на период до 2020 г. поставлена цель: территориальная социально-экономическая интеграция и пространственное развитие [12]. В ходе исследования эти результаты стали основой для оценки приемов и способов, используемых на практике для обоснования мероприятий пространственной организации населения в соответствии с текущими целями. На рисунке (с. 68) рассмотрены инструменты разработки перспектив развития пространственных социально-экономических систем, направленные на обеспечение регуляторной функции местного самоуправления по эффективному использованию ресурсов, показаны взаимосвязи оперативных целей пространственного развития и мероприятий пространственной организации населения.

Характерно то, что за период независимого развития Украины в теории и практике управления регионами наибольшее применение получило стратегическое и программное планирование, направленное на решение возникающих проблем в областях, районах, городах, сельских и других населенных пунктах. Однако разрабатываемые стратегии и программы методологически были ориентированы на экзогенные факторы, основывающиеся прежде всего на внешнем государственном финансировании.

Эта ситуация продолжает сохраняться до настоящего времени из-за слабого привлечения населения к осуществлению конкретных мероприятий по улучшению условий труда и жизни. Вместе с тем, опираясь на нормы Конституции, население может выдвигать требования по повышению социально-экономической эффективности труда на отдельных предприятиях и соответствующих территориях с учетом своих интересов [3]. С этих позиций представляют интерес результаты изучения уникального опыта Луганской (Ворошиловградской) области по разработке городских, районных и общетерриториальных балансов трудовых ресурсов [1].

Актуальность полученных в свое время результатов предопределяется прекращением этих работ после перехода экономики на рыночные методы хозяйствования и снижением участия местных органов власти в ее управлении. Проведенная работа позволила установить



Инструменты разработки перспектив развития пространственных социально-экономических систем

относительный избыток или недостаток трудовых ресурсов по каждому городу и району.

Такая классификация позволила сделать вывод о том, что в трудонедостаточных и трудообеспеченных городах и районах необходимо осуществить меры по техническому перевооружению производства, полному использованию производственных мощностей, сокращению применения ручного труда, существенному повышению производительности на базе современной техники и эффективной организации производства. Здесь не должны создаваться новые предприятия и производства, на комплектование которых потребуется дополнительная численность работников. В трудоресурсных субрегионах первостепенное значение имеет создание новых рабочих мест или формирование условий, способствующих замещению имеющихся здесь рабочих мест [15, с. 76].

Указанные мероприятия направлены на расширение деятельности по обеспечению комфортной и безопасной жизненной среды для людей независимо от места их проживания. Такие действия демонстрирует также Региональная программа развития внутриобластной кооперации на 2013—2017 гг., утвержденная решением Луганского областного совета 28 февраля 2013 г. № 17/14.

Целью Региональной программы развития внутриобластной кооперации на 2013—2017 гг. было создание в области условий для повышения внутреннего спроса, укрепления позиций региона на национальном и международном рынках сбыта, проведение импортозамещения в ключевых сферах экономики [14]. Общий объем финансовых ресурсов, необходимый для реализации программы, был 156 877,10 тыс. грн., что составляет 0,27 % ВРП 2012 г. (ВРП в 2012 г.: 58 767 000 тыс. грн.) [17].

Однако достижение поставленной цели на настоящий момент весьма затруднено. В ходе боевых действий 90 % предприятий перерабатывающей отрасли на территории ЛНР получили повреждения. Кроме того, они испытывают экономическую и транспортную блокаду со стороны Украины, а юридическая неопределенность статуса республики тормозит хозяйственную деятельность предприятий [13. С. 3].

Для достижения цели программы предусматривалось выполнение основных задач:

1) формирование инфраструктуры, которая обеспечит развитие кооперации (центров субконтрактации, технопарков, структур инновационной поддержки и т. п.) и доступность коммерческих услуг для сельскохозяйственных кооперативов;

2) организационно-управленческая поддержка развития внутриобластной кооперации со стороны местных органов государственной власти;

3) создание открытых информационных ресурсов относительно потребности в услугах, товарах, работах, а также имеющихся производственных возможностях, в том числе станках, оборудовании, площадях, квалифицированном персонале и т. п.;

4) развитие системы подготовки кадров для системы кооперации в регионе, повышение профессионального уровня участников кооперации по субконтрактации, аутсорсингу, лизингу, франчайзингу и др.;

5) возрождение системы потребительской кооперации в регионе;

6) укрепление социального статуса и повышение престижа сельскохозяйственных кооперативов;

7) широкая разъяснительная работа о преимуществах различных форм и видов кооперации, освещение этой работы в СМИ.

В то же время программа позволяла:

— сформировать базу данных предприятий, учреждений и организаций, содержащую информацию о номенклатуре продукции (услуг), производимой (оказываемых) ими, производственных мощностях предприятий, сырья (предметов, материалов), которую используют предприятия для выработки продукции, отпускных цен на производимую продукцию, основных пользователей продукции (услуг), поставщиков сырья (комплектующих, механизмов). Это будет способствовать развитию взаимовыгодного сотрудничества между предприятиями, учреждениями и организациями региона во всех видах экономической деятельности на основе производственной кооперации (промышленного партнерства);

— обеспечить осведомленность местных производителей по номенклатуре импортных товаров, производство которых возможно наладить на предприятиях региона;

— повысить объемы производства продукции местными товаропроизводителями и увеличить внутриобластной спрос на товары и услуги местных производителей;

— сформировать информационную поддержку системы внутриобластной кооперации;

— повысить уровень использования местной сырьевой базы;

— повысить конкурентоспособность продукции и услуг, производимых местными товаропроизводителями;

— создать условия для инновационного и технологического развития производства промышленной и сельскохозяйственной продукции, производимой местными товаропроизводителями;

— развивать новые, современные формы кооперации (аутсорсинг, лизинг, субконтрактинг, франчайзинг);

— повысить уровень деловой активности субъектов малого бизнеса;

— повысить уровень инвестиционной привлекательности предприятий региона;

— увеличить производительность труда и качество продукции;

— повысить уровень технологической вооруженности сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов;

— увеличить количество учреждений кредитной кооперации в регионе;

— обеспечить экономику региона квалифицированными кадрами в необходимом количестве;

— создавать новые рабочие места за счет увеличения объемов производства продукции местными производителями;

— повысить уровень и качество жизни граждан;

— увеличить уровень наполняемости местных бюджетов;

— обеспечить экономическую, финансовую, продовольственную безопасность региона.

В то же время в республике реальная хозяйственная деятельность свидетельствует о наличии достаточного количества признаков, чтобы восстановить кооперационные связи между предприятиями и использовать ранее наработанный опыт. В Донбассе в целом это топливно-энергетический комплекс, включающий угольные шахты, электростанции, коксохимические заводы, производящие тепло предприятия. В ЛНР — производящие и перерабатывающие сельскохозяйственную продукцию предприятия.

Угольная промышленность Луганской Народной Республики постепенно оправляется от шока войны. И шаг за шагом идет к основной цели — возрождению. Одним из таких уверенных шагов стал ввод в эксплуатацию на 8-й северной лаве на государственном унитарном предприятии «Шахта Ломоватская» горизонта 400 метров в городе Брянке [7. С. 2]. Шахты Луганщины обеспечили работу 14 предприятий, производящих горно-шахтное оборудование.

В настоящее время загрузка промышленных гигантов ПАО «Луганскстепловоз», ПАО «Стахановский вагоностроительный завод», ПАО «Алчевский металлургический комбинат» осуществляется от 10 до 50 % [13. С. 3]. Основными их проблемами являются поиск сырья, низкая конкурентоспособность продукции, трудности в пересечении границ, ограниченный доступ к финансовым и товарным кредитам. Объединение усилий шахт, обогатительных фабрик, предприятий горно-шахтного оборудования позволит осуществить запуск производственных циклов предприятий переработки, расширить рынки сбыта и решать вопросы материально-технического обеспечения.

Агропромышленный комплекс республики представлен 359 предприятиями различных форм собственности, 8,3 тыс. личных подсобных хозяйств и более 90 предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности [16. С. 3]. В то же время мощности действующих предприятий с начала рыночных реформ используются лишь частично. Имеется много проблем: особенно пострадал животноводческий комплекс, ограничена кормовая база, недостаточно обеспечение сельхозтоваропроизводителей минеральными удобрениями. Развитие кооперационных связей в значительной мере направлено на рост производительности труда, снижение трансакционных издержек, повышение финансовой устойчивости организаций.

Используя внутреннюю кооперацию, целесообразно создать экономические связи между предприятиями легкой промышленности и шахтами, предприятиями металлургии, машиностроения, жилищно-коммунального хозяйства, медицинскими учреждениями, органами социальной сферы и др.

Результатами реализации программы станут дальнейшее развитие кооперационных связей в экономике региона, создание действенного организационно-управленческого механизма поддержки развития кооперации со стороны местных органов власти, содействие структурной перестройке экономики региона в части развития и услуги местных производителей и снижение уровня зависимости региона от импортной продукции, что повысит экономическую, финансовую и продовольственную безопасность региона.

В разработанных и утвержденных руководством и общественными органами ЛНР в 2014—2015 гг. документах (Программа развития Луганской Народной Республики; Программа общественного движения «Луганский экономический союз»; Программа развития животноводческого комплекса; Программа ближайших действий и др.), по нашему мнению, основное внимание сосредоточено на главном звене социальной защиты населения — на занятии его производственной и другой общественно полезной деятельностью. Видна преемственность принципов и мероприятий, опробованных в балансах трудовых ресурсов области и региональной программе внутриобластной кооперации.

До конца февраля текущего года Совет министров должен разработать программу социально-экономического развития ЛНР на 2016 г., где найдут отражение основные направления работы развития экономики профильным министерством. Такой план будет основываться на «анализе сбалансированности экономики» и выявле-

нии приоритетных направлений развития. Кроме того, Министерство экономического развития и торговли ЛНР совместно с регионами республики готовит общегосударственную программу восстановления экономики и социальной сферы на 2016 г. [10].

На выполнение задач и осуществление мероприятий, направленных на решение актуальных проблемных вопросов Донецкой и Луганской областей, защиту национальных интересов и недопущение нарушений конституционных прав граждан региона, предотвращение роста диспропорций, тормозящих развитие регионов, согласованность политики стимулирования развития «точек роста» и поддержки экономически менее развитых и депрессивных территорий, создание условий для производительного труда населения, ориентирована деятельность Общественной палаты при Луганском горисполкоме и Луганской региональной РТПП. В обращении заместителя председателя Общественной палаты, опубликованном 25 марта 2015 г. в газете «Жизнь Луганска», представлены предложения по повышению эффективности организации жизни в ЛНР.

В деятельности Общественной палаты при Луганском горисполкоме принимают участие представители городских органов управления и общественности, заинтересованные в процветании города и имеющие колоссальный практический опыт. В обсуждении члены палаты останавливаются на актуальных вопросах жизнедеятельности города и страны в целом [8]:

— о возрождении промышленного потенциала города;

— о необходимости повышения инвестиционной привлекательности города;

— о задачах по увеличению средней заработной платы до уровня соседних регионов;

— о порядке легализации субъектов хозяйственной деятельности;

— о необходимости увеличения количества единиц социального транспорта на городских маршрутах;

— о продовольственной безопасности;

— о мерах по созданию новых рабочих мест на предприятиях города;

— о проведении отдельных мероприятий по разработке Стратегии социально-экономического развития города и др.

Результаты работы Общественной палаты при Луганском горисполкоме находят отражение в рекомендациях, которые направляются по различным инстанциям.

Существенный вклад в решение насущных проблем области вносит Луганская РТПП. Это общественная организация предпринимателей, призванная способствовать созданию условий для конструктивного диалога бизнеса и власти. Используя весь спектр возможностей общественной организации, Луганская РТПП своей миссией видит развитие экономики региона; поддержку местного предпринимательства, создание кооперации различного уровня — внутриобластных, государственных, международных, а также участие в решении всех вопросов предпринимательства и работе общественных советов при государственных службах в Луганской области [9].

Цель РТПП — создание площадки для конструктивного диалога между бизнесом и властью при построении гражданского общества. На сегодня она объединяет более 350 предприятий, организаций и частных предпринимателей региона и является самым большим объединением в области. Среди членов палаты — такие гиганты промышленной индустрии региона, как ЧАО «Северодонецкое объединение АЗОТ», ПАО «Алчевский металлургический комбинат», ЧАО «Линик», ГП «Свердловантрацит», ОАО «Стахановский вагоностроительный завод», ПАО «Стахановский завод ферросплавов», ЧАО «Луганское СППА» и ОС «Спецавтоматика», ТД «Маршал», ПАО «Кондитерская фабрика «А.В.К. г. Луганск»», ПАО «Луганскстепловоз», Лутугинский государственный научно-производственный валковый комбинат, ПАО «Рубежанский картонно-тарный комбинат».

У Торгово-промышленной палаты области налажены связи со 130 странами мира, 500 субъектами экономической деятельности. Многие страны уже делали инвестиции в экономику Луганщины, например Испания, США, Россия, Венгрия, Англия, Германия и др.

Особое внимание в своей деятельности Луганская РТПП уделяет установлению деловых контактов между украинскими и зарубежными партнерами, инновационному развитию предприятий региона, освоению новых форм сотрудничества, участию в международных программах содействия развитию малого предпринимательства, проведению деловых встреч, экономических миссий, конференций и презентаций.

При Луганской РТПП существуют различные комитеты [6], которые осуществляют взаимодействие

с членами палаты и общественностью, содействуют развитию и совершенствованию производственной и предпринимательской деятельности членов комитета, созданию благоприятных условий для развития межрегиональных связей, формированию условий добросовестной конкуренции в отрасли. Работают следующие комитеты:

— комитет предпринимателей базовых отраслей промышленности;

— комитет предпринимателей малого и среднего бизнеса;

— комитет по развитию промышленной кооперации;

— комитет по предпринимательству в сфере строительных и нерудных материалов;

— комитет по охране окружающей среды и природопользования;

— комитет по энергосбережению, энергоэффективности и внедрению зеленой энергетики;

— комитет по содействию внешнеэкономической деятельности;

— комитет по дерегуляции экономики;

— комитет по содействию коммерциализации инновационной и научно-технической деятельности;

— женская лига.

Комитет по содействию коммерциализации инновационной и научно-технической деятельности при Луганской РТПП создан сравнительно недавно — в августе 2013 г. Его необходимость была обоснована незначительной долей предприятий области, осваивающих инновационные технологии на всех стадиях производственного цикла. Одной из причин этого могло стать прекращение (в связи с переходом от централизованного планирования к самостоятельной рыночной деятельности) работы всеохватывающих огосударствленных обществ изобретателей и рационализаторов, а также научно-технических обществ, массово организованных инициатив по изысканию резервов экономии ресурсов и улучшению качества продукции. Несмотря на формализм в деятельности указанных организаций с прекращением их функционирования была утрачена информационная база о состоянии инновационной деятельности и элементах лучшего опыта ее проведения. Целью создания этого комитета является установление конструктивного диалога между предпринимателями, деловым, научным и гражданским сообществом, Торгово-промышленной палатой, органами государственной власти при проведении этой деятельности. Перед комитетом поставлены задачи [22. С. 65]:

— поддержка новых структур в сфере инновационной деятельности и научно-технических разработок;

— распространение лучшего отечественного и зарубежного опыта по коммерциализации научно-технических результатов, оказание практической помощи научным, научно-техническим, инновационным и промышленным организациям, объединениям предпринимателей в осуществляемой ими работе;

— совершенствование действующего законодательства и содействие принятию новых актов, направленных на развитие институтов права и интеллектуальной собственности, модернизацию инновационного и технологического развития региона, защиту отечественного производителя товаров и услуг.

Для этого комитету необходимо осуществлять следующие функции [Там же]:

— исследование комплекса факторов, оказывающих негативное воздействие на состояние производственного аппарата региона, содействие устранению необоснованных ограничений и бюрократических барьеров предпринимательской деятельности;

— поиск ресурсов для финансирования научно-технических разработок, развитие модели инновационных процессов с участием различных типов экономических агентов в рамках национальной и региональных инновационных систем;

— участие в проведении маркетинговых и социологических исследований по направлениям деятельности комитета;

— изучение и обобщение опыта деятельности университетов по использованию трансфера научных, технических и технологических разработок, обеспечение взаимодействия их с предприятиями;

— установление контактов и организация делового сотрудничества с комитетами ТПП Украины и региональными торгово-промышленными палатами, международными и национальными союзами, ассоциациями, объединениями предпринимателей, транснациональными корпорациями и отдельными зарубежными фирмами в сфере модернизации и технологического развития.

Сформирован перечень научно-технических решений, составляющих основу для проблематики, которой будет заниматься комитет по содействию коммерциализации инновационной и научно-технической деятельности при Луганской РТПП. Только в 2014 г. комитет провел следующие мероприятия:

— формирование критериев оценки инновационной и научно-технической деятельности в Луганской области;

— формирование группы аналитиков;

— создание базы данных изобретений и инновационных предложений для пользователей в Луганской области и их коммерческой реализации;

— подготовка предложений для народных депутатов Украины от Луганской области по законодательному стимулированию инновационной деятельности;

— анализ инновационных подходов к программированию и планированию развития региона;

— исследование актуальных технических, энергетических и экологических проблем сельскохозяйственного производства, требующих инновационных решений;

— пространственная организация инновационной деятельности посредством участия комитета в выполнении региональных программ внутриобластной кооперации, контрактации в деятельности еврорегиона «Донбасс»;

— изучение состояния работ и уровня научно-технических решений на установки по выработке электроэнергии посредством пиролиза каменного угля;

— анализ институциональной среды массового творчества и др.

Это стало возможным благодаря творческой обстановке, сложившейся с первых встреч предпринимателей и изобретателей, незамедлительной опытно-промышленной стадии реализации новаторских идей. Между членами комитета складывается специфическая обстановка доверия, которая характеризуется целеустремленностью в действиях. Установлены контакты с ведущими ВУЗами и научно-исследовательскими институтами, крупными промышленными предприятиями, а также с объединениями юных изобретателей и исследователей в школах Луганска и области.

Таким образом, Луганская РТПП вносит свой вклад в становление и развитие институциональной экономики, где важная роль принадлежит общественности, эффективно дополняющей функционирование центральных и местных органов власти и местного самоуправления.

В условиях политического противостояния РТПП приспосабливает свою структуру к существующей ситуации, рассредоточив деятельность в двух направлениях — ЛНР и Украина.

Активным инструментом пространственной организации населения Луганской области является создание еврорегиона «Донбасс», основная цель которого — содействие социально-экономическому развитию Ростовской и Воронежской областей Российской Федерации, Луганской и Донецкой областей Украины, охране окружающей среды, научному, образовательному, культурному и спортивному сотрудничеству сторон [18]. Миссия еврорегиона «Донбасс» заключается в содействии интеграционно-экономическим, социально-культурным процессам и международному сотрудничеству указанных регионов.

Общая цель трансграничного сотрудничества раскрывается в выделенных приоритетах. Достижение приоритетов, обозначенных в Стратегии социально-экономического развития еврорегиона «Донбасс» на период до 2020 г., позволит решить текущие проблемы, минимизировать перспективные риски и угрозы, преодолеть ограничения, использовать возможности и конкурентные преимущества в системе межрегионального и международного разделения труда, обеспечить устойчивое развитие региона.

В Луганске функционирование этого образования направлено на расширение торгово-экономических контактов, создание совместных предприятий на приграничных территориях и упрощение перехода границы для жителей этих территорий.

27 февраля 2015 г. в Киеве состоялась Международная научно-практическая конференция «Вынужденно перемещенные лица в Украине: реалии и возможности». В ее рекомендациях, разработанных с участием автора, учтены представленные выше положения. В частности, Кабинету министров Украины и правительственным структурам было рекомендовано:

— срочно, в течение месяца, отказаться, учитывая соответствующее указание президента Украины, от установленного порядка выдачи пропусков на неконтролируемую территорию Донецкой и Луганской областей;

— одновременно восстановить в прежнем объеме железнодорожное и автомобильное сообщение с этой территорией, работу почты, выплату пенсий, другие институции.

Осуществление предлагаемых мер позволяет значительно сократить количество перемещенных лиц и ждать их возвращения на прежнее место жительства, самодостаточно разрешить конфликтную ситуацию в Донбассе и содействовать

быстрому восстановлению этого индустриального региона Украины.

Поставленные впервые цели по экономической интеграции и пространственному развитию в Государственной стратегии регионального развития Украины на период до 2020 г. находят отражение в соответствующих мероприятиях пространственной организации населения в Луганской области. Основной недостаток стратегического и программного планирования заключается в ориентации на экзогенные факторы, основывающиеся прежде всего на внешнем государственном финансировании. Эту ситуацию можно изменить путем активного привлечения населения к конкретным мероприятиям по улучшению условий труда и жизни.

Весьма актуально возвращение к программе разработки балансов трудовых ресурсов. В настоящее время это может противостоять центробежным тенденциям в условиях «рыночных свобод». Опыт разработки Луганской региональной программы развития внутриобластной кооперации на 2013—2017 гг. представляет интерес в отношении мер по повышению производительности труда населения области.

Эффективной формой привлечения научного потенциала к решению проблем региона является деятельность Общественной палаты при Луганском горисполкоме, Луганской РТПП. Используя инновационные формы организации взаимодействия предпринимательских структур, научных организаций и креативный потенциал общественности, они обеспечивают синергетический эффект в экономике и социальной сфере региона.

Создание еврорегиона «Донбасс» — это путь к восстановлению нарушенных экономических и культурных связей между Юго-Востоком Украины и Югом России, обеспечению сбалансированного развития территории. Еврорегион «Донбасс», Общественная палата при Луганском горисполкоме, Луганская РТПП, Луганский госуниверситет им. В. Даля представляют формы общественной жизни, обеспечивающие условия жизнедеятельности социума, пространство его самовыражения. Создание указанных условий не может осуществляться стихийно, требует регулирования и подчинения соответствующим воздействиям со стороны системы управления.

Список литературы

1. Балансы трудовых ресурсов городов и сельских административных районов Ворошиловградской области (1985—1990-е гг.) : утв. решением исполкома Ворошиловград. обл. Совета нар. депутатов 25 мая 1987 г. № 218.

2. Гранберг, А. Г. Основы региональной экономики: учеб. для вузов / А. Г. Гранберг. — 2-е изд. — М. : ГУВШЭ, 2001. — 496 с.

3. Грудницкая, С. Отменено ли у нас крепостное право / С. Грудницкая // Раб. газ. — 2013. — 20 авг.

4. Методологічні аспекти досягнення соціально-економічної самодостатності регіону : монография / О. С. Єфремов [та ін.]. — Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2002. — 156 с.

5. Княгинин, В. Концепция пространственного развития в РФ. Приложение к докладу «Россия. Пространственное развитие» [Электронный ресурс] / В. Княгинин // Русский Архипелаг : сетевой проект «Рус. Мира». — URL: http://www.archipelag.ru/agenda/povestka/evolution/development/supplement/ (дата обращения: 5.11.2015).

6. Комитеты [Электронный ресурс] // Луганьска регіональна торгово-промислова палата : сайт. — URL: http://www.lcci.lg.ua/main.php?content=7&page=7.

7. Новые горизонты шахты Ломоватской // XXI век. — 2016. — 13 янв. — № 52.

8. Луганск [Электронный ресурс] : офиц. сайт Луганс. гор. головы, Луганс. гор. совета и его исполнит. органов. — URL: http://www.gorod.lugansk.ua/index.php?cstart=2&do=cat&category=palata (дата обращения: 5.11.2015).

9. Организационная структура Луганской региональной торгово-промышленной палаты [Электронный ресурс] // Луганьска регіональна торгово-промислова палата : сайт. — URL: http://lcci.lg.ua/main.php?content=1&page=12 (дата обращения: 5.11.2015).

10. Плотницкий поручил разработать программу социально-экономического развития ЛНР на 2016 год [Электронный ресурс] // Донбасс.Центр. — URL: http://donbass.center/news/5398-plotnickiy-poruchil-razrabotat-programmu-socialno-ekonomicheskogo-razvitiya-lnr-na-2016-god.html (дата обращения: 5.11.2015).

11. Попов, М. І. Механізм соціально орієнтованого управління економікою в регіоні : монографія / М. І. Попов [та ін.]. — Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2001. — 128 с.

12. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року [Электронный ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України № 385 від 6 серпня 2014 р. // Верховна Рада України : офиц. веб-портал. — URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF (дата обращения: 5.11.2015).

13. Промышленность: итоги и планы // XXI век. — 2016. — 6 янв. — № 2.

14. Регіональна програма розвитку внутрішньообласної кооперації на 2013—2017 роки [Электронный ресурс] : затверджено Рішення обласної ради 28 лютого 2013 № 17/14 // Луганский областной совет : сайт. — URL: http://oblrada.lg.ua/content/pro-zatverdzhennya-regionalnoi-programi-rozvitku-vnutrishnooblasnoi-kooperatsii-na-2013 — 20.

15. Резник, А. А. Инструменты совершенствования пространственной организации населения в регионе / А. А. Резник // Экономинфо. — 2015. — № 23. — С. 73—77.

16. Сельское хозяйство: возродить былой потенциал // XXI век. — 2016. — 25 янв. — № 15.

17. Валовий регіональний продукт за 2012 рік. : статистич. збірник / за ред. І. М. Нікітіної. — Київ : Державна служба статистики України, 2014. — 79 с.

18. Стратегия социально-экономического развития Еврорегиона Донбасс на период до 2020 года (одобрена на заседании Совета Еврорегиона 10 апр. 2012 г., г. Луганск, Украина) [Электронный ресурс] // Государственное автономное учреждение Ростовской области «Региональный информационно-аналитический центр» : сайт. — URL: http://www.gauriac.ru/strategies.php (дата обращения: 5.11.2015).

19. Территориальная организация населения: учеб. пособие / под науч. ред. проф. Е. Г. Чистякова. — М. : Вузов. учеб., 2007. — 188 с.

20. Тісунова, В. М. Ринкові перетворення в економіці регіону : монографія / В. М. Тісунова ; під наук. ред. В. М. Василенко. — Луганськ : РВВ ЛДУВС ім. Е. О. Дідоренка, 2011. — 472 с.

21. Ткачук, И. Межотраслевой баланс области / И. Ткачук // Экономика Украины. — 1993. — № 10. — С. 20—26.

22. Шевченко, П. М. Институциональный ресурс инноваций / П. М. Шевченко, А. В. Погарцев // Вісник Луганс. держав. університету внутрішніх справ імені Е. О. Дідоренка. — 2014. — Спец. вып. № 3. — С. 64—67.

Сведения об авторе

Резник Александр Анатольевич — старший преподаватель кафедры менеджмента и экономической безопасности Луганского государственного университета имени Владимира Даля, Луганск, Украина. ik13101@rambler.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 2 (384). Economic Sciences. Iss. 52. Pp. 66–77.

MODERN EXPERIENCE OF THE SPATIAL ORGANIZATION OF POPULATION IN THE REGION

O.A. Ryeznik

Volodymyr Dahl Lugansk State University, Lugansk, Ukraine. ik13101@rambler.ru

The features of Ukrainian experience to develop prospects for the development of spatial socio-economic systems are considered. The most effective measures in the Lugansk region are revealed, such as: the development of the balance of labor resources; intraregional cooperation; the creation of the Euroregion “Donbass”; activities Volodymyr Dahl Lugansk State University, Lugansk Regional Chamber of Commerce; Public Chamber of the Lugansk City Executive Committee which to the spatial organization of the population are contributed. The relationship between the choice of forms of the spatial organization of the population and the emergence

of specific tools and techniques that exist in practice is shown. The conditions for the realization of the objectives aimed at strengthening the state and society attention to the issue of regulatory activities in the territories.

Keywords: *organization of the population, space, territory, tools and techniques, experience, regulation of activity.*

References

1. *Balansy trudovykh resursov gorodov i sel'skikh administrativnykh rayonov Voroshilovgradskoy oblasti (1985—1990 gg.): resheniye ispolkoma Voroshilovgradskogo oblastnogo Soveta narodnykh deputatov 25 maya 1987 g. № 218* [Balance of labor resources in urban and rural administrative districts Voroshilovgrad region (1985—1990): approved by the decision of the executive committee of Voroshylovgrad Regional Council of People's Deputies, May 25, 1987, no. 218]. (In Russ.).

2. Granberg A.G. *Osnovy regional'noy ekonomiki* [Fundamentals of the regional economy]. Moscow, 2001. 496 p. (In Russ.).

3. Grudnitskaya S. Otmeneno li u nas krepostnoye pravo [Do we have canceled the serfdom]. *Rabochaya gazeta* [Working paper], 2013, August 20. (In Russ.).

4. Yefremov O.S. [et al.]. *Metodologichny aspekty dosyagnennya sotsial'no-ekonomichnoy samodostatnosti regionu* [Methodological aspects of achieving social and economic sustainability of the region]. Lugansk, 2002. 156 p. (In Ukr.).

5. Knyaginin V. Kontseptsiya prostranstvennogo razvitiya v RF. Prilozhenie k dokladu "Rossiya. Prostranstvennoye razvitiye" [The concept of spatial development in the Russian Federation. Appendix to the report "Russia. Spatial development"]. *Russkiy Arkhipelag: Setevoy proekt "Russkogo Mira"* [Russian Archipelago: Network project of "Russian World"]. Available at: http://www.archipelag.ru/agenda/povestka/evolution/development/supplemen/, accessed 5.11.2015. (In Russ.).

6. Komitety [Committees]. *Lugan'ska regional'na torgovo-promislova palata* [Lugansk Regional Chamber of Commerce]. Available at: http://www.lcci.lg.ua/main.php?content=7&page=7, accessed 5.11.2015. (In Russ.).

7. Novye gorizonty shakhty Lomovatskoy [New Horizons of Lomovatskaya mine]. *XXI vek* [XXI century], 2016, 13 January, no. 52. (In Russ.).

8. *Lugansk. Ofitsial'nyy sayt Luganskogo gorodskogo golovy, Luganskogo gorodskogo soveta i ego ispolnitel'nykh organov* [Lugansk. Official site of Lugansk mayor, Lugansk City Council and its executive bodies]. Available at: http://www.gorod.lugansk.ua/index.php?cstart=2&do=cat&category=palata, accessed 5.11.2015. (In Russ.).

9. Organizatsionnaya struktura Luganskoy regional'noy torgovo-promyshlennoy palaty [The organizational structure of the Luhansk Regional Chamber of Commerce]. *Lugan'ska regional'na torgovo-promislova palata* [Lugansk Regional Chamber of Commerce]. Available at: http://lcci.lg.ua/main.php?content=1&page=12, accessed 5.11.2015. (In Russ.).

10. Plotnitskiy poruchil razrabotat' programmu sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya LNR na 2016 god [Plotnickiy instructed to develop a program of socio-economic development of the LPR for 2016 year]. *Donbass.Tsentr* [Donbass.Center]. Available at: http://donbass.center/news/5398-plotnickiy-poruchil-razrabotat-programmu-socialno-ekonomicheskogo-razvitiya-lnr-na-2016-god.html, accessed 15.02.2016. (In Russ.).

11. Popov M.I. [et al.]. *Mekhanizm sotsial'no oriyentovanogo upravlinnya ekonomikoyu v regioni* [The mechanism of socially oriented economic management in the region]. Lugansk, 2001. 128 p. (In Ukr.).

12. Pro zatverzhdennya Derzhavnoy strategii regional'nogo rozvitku na period do 2020 roku: postanova Kabinetu Ministriv Ukrayny № 385 vid 6 serpnya 2014 r. [On approval of the State Regional Development Strategy for the period until 2020, the Cabinet of Ministers of Ukraine no. 385 from August 6, 2014]. *Verkhovna Rada Ukrayny: ofitsial'nyy veb-portal* [Verkhovna Rada of Ukraine]. Available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF, accessed 5.11.2015. (In Ukr.).

13. Promyshlennost': itogi i plany [Industry: Results and plans]. *XXI vek* [XXI century], 2016, January 6, no. 2. (In Russ.).

14. Regional'na programa rozvitku vnutrishn'ooblastnoy kooperatsii na 2013—2017 roki: zatverzhdeno Rishennya oblastnoy radi 28 lyutogo 2013 № 17/14 [The regional development program of interregional cooperation for 2013—2017: approved by the decision of the regional Council on 28 February 2013, no. 17/14]. *Luganskiy oblastnoy sovet* [Lugansk Regional Council]. Available at: http://oblrada.lg.ua/content/pro-zatverdzhennya-regionalnoi-programi-rozvitku-vnutrishnooblasnoi-kooperatsii-na-2013 — 20, accessed 5.11.2015. (In Ukr.).

15. Ryeznik O.A. Instrumenty sovershenstvovaniya prostranstvennoy organizatsii naseleniya v regione [Tools for improving spatial organization of population within a region]. *Ekonominfo* [Ekonominfo], 2015, no. 23, pp. 73—77. (In Russ.).

16. Sel'skoye khozyaystvo: vozrodit' byiloy potentsial [Agriculture: to restore its former capacity]. *XXI vek* [XXI century], 2016, January 25, no. 15. (In Russ.).

17. Nikitina I.M. (ed.). *Statistychniy zbirnik "Valoviy regional'niy produkt za 2012 rik"* [Statistical bulletin "Cross-regional product by 2012"]. Kyiv, 2014. 79 p. (In Ukr.).

18. Strategiya sotsyal'no-ekonomicheskogo razvytiya Evroregiona Donbass na period do 2020 goda (odobrena na zasedanii Soveta Evroregiona 10 aprelya 2012 g., Lugansk, Ukraina) [Strategy of socio-economic development of Evroregion Donbass to 2020 (approved at a meeting of Euroregion council on April 10, 2012, Lugansk, Ukraine)]. *Gosudarstvennoye avtonomnoye uchrezhdeniye Rostovskoy oblasti "Regional'nyy informatsionno-analiticheskiy tsentr"* [State Autonomous establishment of Rostov region "Regional information and analytical center"]. Available at: http://www.gauriac.ru/strategies.php, accessed 5.11.2015. (In Russ.).

19. Chystyakov E.G. (ed.). *Terrytoryal'naya organyzatsiya naseleniya* [The territorial organization of communities]. Moscow, 2007. 188 p. (In Russ.).

20. Tisunova V.M., Vasilenko V.M. (ed.). *Rynkovi peretvorennya v ekonomitsi regionu* [Market changes in the economy of the region]. Lugansk, 2011. 472 p. (In Russ.).

21. Tkachuk I. Mezhotraslevoy balans oblasti [Interbranch balance of the region]. *Ekonomika Ukrainy* [Ukraine's economy], 1993, no. 10, pp. 20—26. (In Russ.).

22. Shevchenko P.M., Pogartsev A.V. Institutsional'nyy resurs innovatsiy [Institutional resource of innovations]. *Visnik Luganskogo derzhavnogo universitetu vnutrishnih sprav imeni E.O. Didorenka* [Bulletin of Lugansk State University of internal affairs named after E.A. Didorenko], 2014, special iss. 3, pp. 64—67. (In Russ.).

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 2 (384). Экономические науки. Вып. 52. С. 78–84.

УДК 330
ББК 65.050.1

ГОСУДАРСТВО КАК КООРДИНАТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

А. Б. Ратькова
Костромской государственный университет имени Н. А. Некрасова, Кострома, Россия

Рассматривается роль государства в процессе экономического развития в условиях глобальной нестабильности экономических систем, усложнения и усиления противоречий экономических отношений. Приводится дополнительная аргументация точки зрения, согласно которой сохраняется ведущая роль государства и требуется усиление его координирующего воздействия. Отмечены взаимообусловленность механизмов государственного и рыночного регулирования, необходимость построения стратегии экономического развития на взаимодействии этих механизмов. Подчеркивается необходимость выработки механизма «компромиссного», а не конфликтного экономического взаимодействия государства и рынка. Обозначено, что государство становится координатором и организатором социально-экономического развития.

Ключевые слова: *государство, рынок, экономическая система, экономические отношения, функции государства, экономическое развитие, провалы рынка, провалы государства.*

В условиях глобальной нестабильности экономических систем XXI в. не только не исключаются, а наоборот, предполагаются активные функции государства. В своем труде «Исследования о природе и причинах богатства народов» А. Смит отмечал: «Согласно системе естественной свободы, государю надлежит выполнять только три обязанности весьма важного значения, но ясные и понятные для обычного разумения: во-первых, обязанность ограждать общество от насилий и вторжения других независимых обществ; во-вторых, обязанность ограждать по мере возможности каждого члена общества от несправедливости и угнетения со стороны других его членов; и, в-третьих, обязанность создавать и содержать определенные учреждения, создание и содержание которых не может быть в интересах отдельных лиц или групп, потому что прибыль от них не сможет никогда возместить издержки отдельному лицу или небольшой группе, хотя и может зачастую с излишком возместить их большому обществу» [10. С. 651]. В данном контексте отметим необходимость говорить о функциях государства в зависимости от конкретной социально-экономической и политической ситуации в стране, прошлых традиций, преобладающих политических настроений, а также стоящих перед страной задач. С позиции цивилизованности экономической жизни XXI в. участие государства вызвано не только необходимостью обеспечения поддержания закона и порядка, защиты национальной территории и граждан, но и определенными социальными условиями: заботой об инвалидах, детях, стариках, малоимущих, необходимостью регулирования рынка труда, принятия мер по сокращению безработицы. На необходимость соизмерения будущих решений государства с возможностями поддержки тех, кому сложно приспособиться к новым условиям, обращает внимание в своей статье Д. Медведев [4]. Реализация функций предполагает концентрацию у государства достаточных ресурсов, формирующихся преимущественно за счет фискальной политики.

«В странах — пионерах развития, осуществляющих промышленную революцию в XVII — 1-й половине XIX в. и медленно, поступательно, эволюционным путем развивающих рыночную экономику, государство само формировалось как один из неотъемлемых институтов рынка» [3. С. 14]. В то же время существование рынка связано с функциями государства. Одна из них, как нами отмечалось ранее, — это «формирование формальных норм, которые регламентируют отношения собственности, контрактные отношения, права потребителей, антимонопольное законодательство, регулируют деятельность естественных монополий, качество работы судебных органов» [8. С. 71]. Кроме того, активная промышленная политика и меры государства по защите новых отраслей от внешней конкуренции позволили многим странам преодолеть

примитивную структуру экономики. Исходя из данного контекста, отметим необходимость построения стратегии экономического развития на взаимодействии государственного и рыночного регулирования. Нельзя согласиться с противопоставлением государства в аспекте его экономической деятельности и рынка как антагонистов, конфликтных механизмов. На Международной научной конференции «Экономическая система современной России: пути и цели развития» Т. Н. Цаголов отметил, что «для обеспечения эффективности рыночного механизма нужно выйти за пределы этого механизма», поскольку рынок однобок, а планомерность сама по себе нежизнеспособна. Так, «симбиоз рынка и плана дал в Китае экономический рост, ставший локомотивом мирового рынка, а рыночный фундаментализм в российские девяностые породил глубочайший кризис, из которого некоторые сектора экономики России до сих пор не вышли» [2. С. 112]. Ошибочность убеждения самодостаточности рыночных механизмов доказала Великая депрессия 1930-х гг. В этой связи изменились отношения к участию государства в экономическом развитии. Современные реалии демонстрируют весьма ограниченную способность нерегулируемого рынка спонтанно обеспечить равновесие и высокую эффективность экономики. Отметим, что никогда и нигде в мире функционирование полностью саморегулирующейся экономики принципиально невозможно. «Когда-то великий французский экономист-классик Ф. Кенэ сравнивал государство с лекарем, которого призывали в экономику, если она заболевает, чтобы ее излечить. Дж. Кейнс фактически с аналогичной целью искал методы государственной и бюджетной политики, чтобы вывести капитализм из депрессивного состояния» [13. С. 60]. Впервые Дж. М. Кейнс предложил научно обоснованную концепцию активной макроэкономической политики. Для макроэкономической стабилизации, преодоления рецессионных процессов в экономике необходимо одновременно регулировать инфляцию и безработицу. Рычаги регулирования этих процессов предусматривали активное использование широкого спектра антициклических кредитно-денежных и бюджетно-налоговых регуляторов для обеспечения полной занятости при низких уровнях инфляции. Кейнсианская революция усилила значение государственного регулирования экономики. Вопрос о необходимости преодоления отсталости бывших колониальных государств был поставлен в практическую плоскость.

Несовершенство рынка не вызывает сомнений. Его механизм в значительной степени утратил способность к саморегулированию экономических процессов. Для рыночного механизма характерно множество неизвестных, которые делают представление о перспективах на будущее очень неопределенным. Маркс называл эту неопределенность рынка «товарным фетишизмом». Кейнс в своей работе «Трактат о вероятности» исходил из несовершенства человеческих знаний о рынке и развивал теорию вероятностных суждений, с помощью которой лишь очень приблизительно можно предсказать ход событий [7. С. 123]. При всех концепциях рыночной экономики проявляется высокий уровень неопределенности. В этой связи традиционное понятие равновесной экономики становится условным. Снижение неопределенности возникает в условиях координирующего воздействия государства.

Потребители при наличии информации о продуктах на локальном рынке могут не располагать информацией о продукции, ее качестве, субститутах и комплементарных товарах на других рынках. В связи с отсутствием информации и возникающей вследствие этого неопределенности производители и потребители несут издержки. Неразвитость транспортной системы приводит к сегментированию национального рынка. Каждый сегмент рынка отличается своей шкалой цен. В таких условиях усложняется принятие производителями рационального решения по максимизации прибыли, а для рынка в целом — решение задачи эффективного распределения ресурсов. Государственным координирующим действием в формировании цен может быть доведение необходимой информации до производителей и потребителей или воздействие на производство и потребление.

Несовершенство рынка проявляется также в отсутствии эффективной конкуренции. Наглядным примером является промышленный сектор. В его отрасли входит незначительное число или одна крупная корпорация. Возникающее противоречие в том, что, с одной стороны, экономия на масштабах требует организации промышленного производства на крупных предприятиях, которым необходимы емкие рынки. С другой стороны, многие страны обладают рынками относительно малой емкости. Те немногочисленные предприятия, способные обеспечить этот рынок,

вступают в сговор о ценах, намного превышающих их издержки производства. Необходимость ограничения монополистических тенденций на рынке требует координирующих действий государства.

Важная проблема, подтверждающая несовершенство рынка, — распределение доходов. Противоречивость рыночного механизма в том, что, с одной стороны, рынок способен более эффективно распределять ресурсы, с другой — рыночный механизм усиливает неравенство в распределении доходов. Это подтверждает история и практика развивающихся стран и стран с переходными экономиками. Одним из условий функционирования рыночной экономики, как известно, является наличие частной собственности. Следует признать, что у относительно небольшой части населения сосредоточена крупная частная собственность. А для большинства населения основным источником доходов является оплата труда. Этим противоречием вызвана неравномерность распределения доходов. Здесь необходимы меры косвенного координирующего воздействия государства, которые могут включать налоги, субсидии, штрафы за причиненный ущерб. В противном случае большая часть доходов будет переходить в руки собственников. Поскольку для большинства работников основным источником средств существования в условиях рыночной экономики является продажа своего труда, возможны ситуации, когда он окажется не в силах этим воспользоваться (например, утрата трудоспособности с возрастом, в связи с болезнью, инвалидностью). Поэтому государство вынуждено создавать специальные страховые фонды, посредством которых концентрирует значительные финансовые ресурсы и тем самым обеспечивает надежную социальную защиту населения. Исходя из данного контекста, отметим, что минимальная граница координирующего воздействия государства на экономическое развитие зависит от текущего состояния экономики, уровня и качества жизни в стране. Максимальная граница определяется степенью реализации социальных программ, уровнем налогов, которые должны быть согласованы с возможностями государства и не должны подрывать интересы и стимулы владельцев факторов производства. Структурные изменения предполагают долговременный период (лаги). Процесс структурных изменений может характеризовать развитие экономики. Каковы же возможности рыночных механизмов в этом процессе? «Слабо регулируемый рынок, обслуживающий интересы теневого капитала, — как отмечают О. Е. Рязанова, И. В. Башлаков-Николаев, — не может обеспечить достижение объективно необходимых долгосрочных целей, решение важных социальных задач. Низкая предпринимательская мотивация и психология временщиков порождает вседозволенность, алчность и стремление к наживе любой ценой, нередко в ущерб общественным интересам» [9. С. 8]. Соглашаясь с высказанной точкой зрения, отметим, что особенностью интересов участников рыночного взаимодействия является максимизация доходов в краткосрочном периоде. Обычно отсутствует заинтересованность рынка в производстве таких общественных благ, как образование и здравоохранение. Эти блага могут предоставляться по низким ценам или даже бесплатно. Современная практика развитых стран демонстрирует финансирование системы образования в значительной степени за счет государственных средств, поскольку повышение уровня образованности как один из важнейших элементов национальных программ развития требует существенных затрат. Возможность плодотворного взаимодействия механизмов государственного регулирования и рыночного саморегулирования подтверждается успешным опытом Южной Кореи, Тайваня и Сингапура. Оптимальное сочетание механизмов государства и рынка во многом определяют достижение позитивного результата. В условиях поступательного эволюционного развития рыночных отношений возможен баланс государственного и рыночного регулирования. Однако при необходимости быстрого преодоления отставания в развитии, возрастании противоречий экономических отношений в условиях глобальной нестабильности экономических систем значительно возрастает роль государства как координатора и организатора экономического взаимодействия. Необходимость активной роли государства в экономической жизни была высказана участниками Международной научной конференции «Экономическая система современной России: пути и цели развития» [13], эта проблема нашла отражение в статьях С. Р. Шибаева [14] и Д. Сорокина [11]. В контексте сказанного приведем выдержку из работы нобелевского лауреата Дж. Стиглица: «Сегодня, говоря о роли государства, экономисты ставят вопрос не только о провалах рынка, но также и об ограничениях для правительства, чтобы предлагаемые им сред-

ства лечения не оказались дороже рыночных недомоганий» [15. P. 143—144].

Действительно, избыточное влияние государства, во-первых, создает ситуацию «противодействия» или «торможения» механизмам саморегулирования и приводит к снижению эффективности. Во-вторых, оно само подвергается влиянию со стороны бюрократизма и коррупции, что приводит к возникновению провалов государства. Они бывают, как отмечают А. Аткинсон и Дж. Стиглиц, не реже, чем провалы рынка [1. С. 399—438, 482—494]. Причем провалы государства могут не только дополнять, но и усиливать провалы рынка. Д. Сорокин обращает внимание на то, что «широкое использование методов “ручного управления”… ведет к избыточному присутствию государства в тех сферах экономики, где оно должно быть сведено к минимуму, при явном дефиците государственного участия там, где оно действительно необходимо» [11. С. 42]. В этой связи отметим необходимость государственного координирующего воздействия в ситуациях, связанных со значительными рисками для общества и неспособностью их преодолеть посредством механизмов рынка. Координирующее воздействие государства должно способствовать чистому общественному выигрышу в сравнении с ситуацией отсутствия координирующего воздействия. В случае незначительных потерь участие государства может оказаться нецелесообразным. Сопоставление последствий ситуаций участия и неучастия государства в решении создавшихся проблем позволит определить целесообразность его координирующего воздействия. Если участие государства целесообразно, необходимы разработка и принятие эффективного решения создавшихся проблем. Это предполагает рассмотрение и оценку альтернативных вариантов или наиболее выполняемых из них. Разделяя позицию Л. Хасановой [12], к причинам неэффективности государства отнесем, во-первых, политическую природу государства. Властные полномочия принудительного, разрешительного, запретительного характера осуществляют конкретные люди. Они нередко руководствуются эгоистическими целями и устремлениями, что негативно влияет на правительственные решения. Во-вторых, это экономическая природа функционирования государства. Проявляется несовершенство механизма согласования частных издержек и выгод тех, кто принимает политические решения, с издержками и выгодами общества в целом. Экономическая деятельность государства обычно связана с выпуском благ, которые находятся вне сферы деятельности рыночных механизмов.

Временные периоды (лаги), которыми сопровождаются принятие решений, их реализация, результаты реализации, изменяют состояние экономической системы. В новых условиях принятые ранее правильные решения могут вызвать негативные результаты и провалы государства. Это подтверждается законом непредвиденных последствий. Согласно закону реализация действий: 1) может не привести к желаемым результатам; 2) приводит к результату с большими издержками; 3) приводит к противоположному результату. Отметим, что в дополнение к желаемым результатам существуют результаты непредвиденные. Определенные ситуации создают эффект, который неожидаем или выходит за пределы этого ожидания. В своей работе «Непредвиденные последствия целенаправленного социального действия» Р. К. Мертон попытался применить системный анализ к проблеме «непредвиденных последствий целенаправленного социального действия» [5. С. 20]. Он отмечал взаимосвязь целенаправленного действия и осознанных действий в отличие от поведения, то есть с действием, которое подразумевает мотивы и, следовательно, выбор между различными альтернативами. Классифицируя непредвиденные последствия, выделим положительный и неожиданный выигрыш (везение), отрицательный или ошибочный эффект, потенциальный источник проблем, согласно закону Мерфи. Исходя из данного контекста, отметим, что всякая ситуация может иметь множество последствий. Причем каждое из них будет включать хотя бы одно непредвиденное. Например, даже качественный прогноз увеличения или уменьшения налоговых сборов при снижении или увеличении ставки налогообложения может оказаться ошибочным. Наряду с законом непредвиденных последствий возможность провалов государства подтверждается законом больших чисел. Для массовых общественных явлений характерны количественные закономерности. Условием их зримого проявления является достаточно большое число наблюдений. Единичным явлениям в отличие от массовых, как правило, закономерности не присущи, поскольку им свойственно подвергаться множеству случайных факторов. В соответствии с законом больших чисел применительно к провалам государства принятые правительственные решения выполняются,

если: 1) разделяются абсолютным большинством субъектов; 2) служат для них ориентиром, приемлемым правилом игры; 3) органично вписываются в их деятельность. Однако в действительности хозяйствующие субъекты руководствуются собственными интересами — правительственные решения могут быть приняты или не приняты. Отклонения в выполнении тех или иных правительственных решений могут проявляться как в оппортунистическом поведении, так и в явных нелегитимных действиях. В случае массового характера эти отклонения сложно устранить. В результате объективно проявляется провал государства. Поэтому, осуществляя регулирующее воздействие в случае провалов рынка и прежде всего предупреждая их, государство должно следить за возможными неблагоприятными последствиями своих действий и при необходимости корректировать их. Согласимся с точкой зрения, согласно которой, «как признание “провалов рынка” не означает призыва отказаться вообще от рыночных отношений, так и указание на “провалы государства” не может и не должно восприниматься как отрицание его важнейших экономических функций» [6. С. 47].

В заключение отметим: ни механизм государственного регулирования, ни механизм рыночного саморегулирования не могут претендовать на роль исключительного инструмента экономического развития. Каждому из них присущи провалы. Для современной экономики характерна глобальная нестабильность экономических систем, усложнение и усиление противоречий экономических отношений. Эти условия требуют сохранения ведущей роли государства и усиления его координирующих воздействий. Однако это не означает снижения роли рыночного регулирования. Механизмы государства и рынка должны развиваться во взаимосвязи, а не в ущерб друг другу. Для этого необходима выработка механизма «компромиссного», а не конфликтного взаимодействия государства и рынка. В условиях меняющихся форм государственного регулирования государство становится координатором и организатором социально-экономического развития. Эта роль государства и «компромиссный» механизм его взаимодействия с рынком способствует успешной трансформации экономической системы в новое состояние, отвечающее вызовам XXI в.

Список литературы

1. Аткинсон, А. Лекции по экономической теории государственного сектора / А. Аткинсон, Дж. Стиглиц. — М. : Аспект-пресс, 1995. — 832 с.

2. Брялина, Г. И. Экономика России: поиск путей развития / Г. И. Брялина [и др.] // Вестн. Моск. ун-та. — 2015. — Сер. 6. Экономика. № 2. — С. 110—120.

3. Кулаков, М. В. Государство как субъект экономического развития / М. В. Кулаков, Л. П. Чихун // Вестн. Моск. ун-та. — 2015. — Сер. 6. Экономика. № 6. — С. 13—22.

4. Медведев, Д. Новая реальность: Россия и глобальные вызовы / Д. Медведев // Вопр. экономики. — 2015. — № 10. — С. 5—29.

5. Мертон, Р. К. Непредвиденные последствия целенаправленного социального действия / Р. К. Мертон. — М., 2006. — 873 с.

6. Радыгин, А. Государственная компания: сфера проявления «провалов государства» или «провалов рынка»? / А. Радыгин, Ю. Симачев, Р. Энтов // Вопр. экономики. — 2015. — № 1. — С. 45—79.

7. Ратькова, А. Б. Государственное стратегическое планирование как фактор снижения уровня неопределенности / А. Б. Ратькова // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 3 : материалы 14-го всерос. симп., Москва, 9—10 апр. 2013 г. / под ред. чл.-корр. РАН Г. Б. Клейнера. — М. : ЦЭМИ РАН, 2013. — С. 123—124.

8. Ратькова, А. Б. Координирующее действие государства на формирование институциональной среды / А. Б. Ратькова // Экон. журн. — 2012. — № 2 (26). — С. 71—74.

9. Рязанова, О. Е. Роль государства в механизме управления институтом собственности в неоэкономике / О. Е. Рязанова, И. В. Башлаков-Николаев // Экон. науки. — 2015. — № 3. — С. 7—10.

10. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. — М. : Соцэкгиз, 1962. — 684 с.

11. Сорокин, Д. Экономическая теория и экономическая реальность / Д. Сорокин // ВЭО России: 250 лет на службе Отечеству. Рос. экон. журн. Спец. вып. — 2015. — С. 40—42.

12. Хасанова, Л. В. Провалы государства и проблемы эффективности государственного регулирования / Л. В. Хасанова // Вестн. Кыргыз.-Рос. славян. ун-та. — 2008. — Т. 8, № 1. — С. 34—36.

13. Черковец, В. Н. К ренессансу планомерного функционирования и развития экономики России? / В. Н. Черковец // Вестн. Моск. ун-та. — 2015. — № 2. Сер. 6. Экономика. — С. 56—65.

14. Шибаев, С. Р. Государственный капитал как инструмент управления рынком / С. Р. Шибаев // Вестн. Рос. экон. ун-та им. Г. В. Плеханова. — 2014. — № 1. — С. 68—74.

15. Stiglitz, J. Principles of Macroeconomics / J. Stiglitz. Stanford Univ., 1996. 480 p.

Сведения об авторе

Ратькова Александра Борисовна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова, Кострома, Россия, ratkova.a@yandex.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 2 (384). Economic Sciences. Iss. 52. Pp. 78–84.

STATE AS COORDINATOR FOR ECONOMIC COOPERATION

A.B. Ratkova

Kostroma State University named after N.A. Nekrasov, Kostroma, Russia. ratkova.a@yandex.ru

We consider the role of the state in the process of economic development in conditions of global instability of economic systems, increasing complexity and contradictions of economic relations. Provides additional argumentation point of view that is maintained the leading role of the state and require strengthening of its coordinating action. Attention is drawn to the interdependence of the mechanisms of the state and market regulation, the need to build economic development strategy on the interaction of these mechanisms. It emphasized the need for a "compromise" mechanism, not conflict of economic cooperation between the state and the market. The attention that the state becomes a coordinator and organizer of socio-economic development.

Keywords: *state, market, economic system, economic relations, functions of the state, economic development, market failures, the failures of the state.*

References

1. Atkinson A., Stiglits Dzh. *Lektsii po ekonomicheskoy teorii gosudarstvennogo sektora* [Lectures on the economic theory of public sector]. Moscow, Aspekt-press Publ., 1995. 832 p. (In Russ.).

2. Bryalina G.I. [et al.]. Ekonomika Rossii: poisk putey razvitiya [Russian Economy: find ways to develop]. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6. Ekonomika* [Bulletin of Moscow University. Series 6. Economy], 2015, no. 2, pp. 110—120. (In Russ.).

3. Kulakov M.V., Chikhun L.P. Gosudarstvo kak sub''ekt ekonomicheskogo razvitiya [The state as a subject of economic development]. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6. Ekonomika* [Bulletin of Moscow University. Series 6. Economy], 2010, no. 6, pp. 13—22. (In Russ.).

4. Medvedev D. Novaya real'nost': Rossiya i global'nye vyzovy [New Reality: Russia and global challenges]. *Voprosy ekonomiki* [Economics issues], 2015, no. 10, pp. 5—29. (In Russ.).

5. Merton R.K. *Nepredvidennye posledstviya tselenapravlennogo sotsial'nogo deystviya* [The unintended consequences of social action focused]. Moscow, 2006. 873 p. (In Russ.).

6. Radygin A., Simachev Yu., Entov R. Gosudarstvennaya kompaniya: sfera proyavleniya "provalov gosudarstva" ili "provalov rynka"? [State company: the scope of manifestations of "state failure" or "market failures"?]. *Voprosy ekonomiki* [Economic issues], 2015, no. 1, pp. 45—79. (In Russ.).

7. Ratkova A.B. Gosudarstvennoye strategicheskoye planirovaniye kak faktor snizheniya urovnya neopredelyonnosti [State strategic planning as a factor in reducing the level of uncertainty]. *Strategicheskoye planirovaniye i razvitiye predpriyatiy. Sektsiya 3: materialy 14-go vserossiyskogo simpoziuma* [Strategic planning and development of enterprises. Section 3: Proceedings of the Fourteenth All-Russian symposium]. Moscow, 2013. Pp. 123—124. (In Russ.).

8. Ratkova A.B. Koordiniruyushcheye deystviye gosudarstva na formirovaniye institutsional'noy sredy [Coordinates the activities of government on the formation of the institutional environment]. *Ekonomicheskiy zhurnal* [Economic journal], 2012, no. 2 (26), pp. 71—74. (In Russ.).

9. Ryazanova O.E., Bashlakov-Nikolaev I.V. Rol' gosudarstva v mekhanizme upravleniya institutom sobstvennosti v neoekonomike [The state's role in the mechanism of the institution of property management in the economy]. *Ekonomicheskiye nauki* [Economics], 2015, no. 3, pp. 7—10. (In Russ.).

10. Smit A. *Issledovaniye o prirode i prichinakh bogatstva narodov* [The Wealth of Nations]. Moscow, Sotsekgiz Publ., 1962. 684 p. (In Russ.).

11. Sorokin D. Ekonomicheskaya teoriya i ekonomicheskaya real'nost' [Economic theory and economic reality]. *VEO Rossii: 250 let na sluzhbe otechestvu. Rossiyskiy ekonomicheskiy zhurnal. Spetsial'nyy vypusk* [VEO of Russia: 250 years in the service of the Fatherland. Russian economic journal. Special issue], 2015, pp. 40—42. (In Russ.).

12. Khasanova L.V. Provaly gosudarstva i problemy effektivnosti gosudarstvennogo regulirovaniya [The failures of the state and problems of efficiency of state regulation]. *Vestnik Kyrgyzsko-Rossiyskogo slavyanskogo universiteta* [Bulletin of the Kyrgyz-Russian Slavic University], 2008, vol. 8, no. 1, pp. 34—36. (In Russ.).

13. Cherkovets V.N. K renessansu planomernogo funktsionirovaniya i razvitiya ekonomiki Rossii? [By the Renaissance planned operation and development of the Russian economy?]. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6. Ekonomika* [Bulletin of Moscow University. Series 6. Economy], 2015, no. 2, pp. 56—65. (In Russ.).

14. Shibayev S.R. Gosudarstvennyy kapital kak instrument upravleniya rynkom [State capital as a market management tool]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G.V. Plekhanova* [Bulletin of the Russian Economic University named after G.V. Plekhanov], 2014, no. 1, pp. 68—74. (In Russ.).

15. Stiglitz J. *Principles of Macroeconomics*. Stanford University, 1996. 480 p.

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 2 (384). Экономические науки. Вып. 52. С. 85–93.

УДК 33.04 (Т)
ББК 65.012.2 (2Т)

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН

Н. Ю. Блиничкина

Таджикский государственный университет права, бизнеса и политики, Худжанд, Таджикистан

Современная теория экономической безопасности не позволяет однозначно определить, какие из отраслей экономики приоритетны для обеспечения экономической безопасности. Поэтому в статье делается попытка выделить общие принципы определения наиболее важных отраслей экономики. В качестве приоритетных предлагается рассматривать направления экономики, во-первых, соответствующие определенным национальным интересам и целям обеспечения экономической безопасности, во-вторых, подвергающиеся воздействию угроз и, в-третьих, оказывающие позитивное воздействие на всю экономику при сохранении стабильности. В качестве основы для выделения экономических приоритетов автор предлагает выявлять соответствие развития отрасли общестратегическим целям развития экономики, уровень влияния отрасли на экономику, уровень опасности угроз, выявленных в отрасли.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, стратегия экономической безопасности, приоритеты экономического развития, экономическая политика, угрозы экономической безопасности.*

Современное состояние экономики государства, обусловленное ее глобализацией, социализацией и демократизацией, предполагает новые подходы к традиционным вопросам экономической теории, а также постановку новых вопросов. В частности, при определении условий экономического развития или реализации экономической политики все чаще заходит речь о необходимости обеспечения экономической безопасности как важнейшего условия, определяющего возможность и пути дальнейшего развития всей экономической системы.

Необходимость защиты экономики, экономических интересов как государства, так и общества требует от экономистов-теоретиков в том числе и определения возможных направлений такой защиты как всей экономики в целом, так и отдельных ее субъектов от угроз экономической безопасности, что и является целью данного исследования.

Несмотря на тот факт, что проблема обеспечения экономической безопасности в экономической теории относительно нова, данный вопрос успел стать предметом целого ряда исследований, имеющих самые различные направления. Отметим, что в основном этому вопросу уделяют внимание в рамках тех работ, которые предполагают необходимость вмешательства государства в процесс регулирования экономики. Эти вопросы рассматривали Дж. М. Кейнс [8] и Я. Тинберген [19].

На современном этапе исследованию проблем обеспечения экономической безопасности посвящена, например, работа В. К. Сенчагова [27] и возглавляемого им научно-исследовательского коллектива Института экономики Российской академии наук, а также И. В. Андросова [2], А. И. Илларионова [6], Н. А. Журавлевой [4], Н. В. Ким [9], М. Е. Листопад [11], И. В. Новиковой [12], В. Л. Тамбовцева [18], Т. Ю. Феофиловой [20].

Исследование процесса формирования стратегии экономической безопасности входит в круг проблем разработки механизмов, обеспечивающих экономическую безопасность на самых различных уровнях, и получило отражение в работах: В. А. Дадалко, Н. Г. Синявского, В. В. Чекмарева [3; 15; 23]; И. Ю. Казанина [7]; Ч. Оцича [13]; Ж. А. Переваловой [14]; В. В. Старостина [16; 17]; А. В. Шибина, Ю. Л. Шибиной [24]; Э. И. Штибековой [25]; Е. В. Штурбы [26]. В таджикской экономической науке в данном направлении исследования ведут А. Х. Авезов [1] и Д. А. Ходиев [21]. Однако в целом проблема экономической безопасности была затронута лишь в середине 2000-х гг. и к настоящему времени не получила широкого распространения. По большей части формирование

стратегии экономической безопасности рассматривается не как самостоятельная проблема, а в рамках изучения процесса формирования механизма обеспечения экономической безопасности либо в отраслевом или региональном ракурсе.

Процесс обеспечения экономической безопасности любого государства обычно имеет два направления: первое определяет, что именно должно быть защищено, второе — каким конкретно образом следует защищать экономику государства. Следует разделять такие понятия, как объект экономической безопасности и направления защиты экономики. Если к объектам экономической безопасности традиционно относят личность, общество и государство, то есть нечто, обладающее некоторыми абстрактными чертами, то стратегическими направлениями защиты экономики могут быть лишь конкретные направления экономической деятельности.

Следует особо подчеркнуть, что эта сторона проблемы обеспечения экономической безопасности имеет большую специфичность в каждом отдельно взятом государстве и зависит от множества факторов, начиная от ресурсного потенциала страны и вплоть до ее внешнеполитического курса. Поэтому невозможно выработать какую-то общую модель, которая была бы единой для всех государств одного типа. Данный предмет государственного регулирования настолько чутко реагирует на все внешние проявления, что любая группировка стран по любым общим признакам не принесет в этой сфере эффекта.

Кроме того, не следует забывать о таком понятии, как «национальный интерес», который имеет свойство со временем изменяться, что, в свою очередь, приводит к смене приоритетов, а следовательно, и направлений защиты экономики.

Несмотря на это, в научной литературе принято выделять несколько основных направлений защиты экономики: промышленность, финансы, энергетика, социальное обеспечение. В последние годы с усилением значения техники и информации в экономике стали также выделяться информационное и технологическое направления защиты. Однако, несмотря на кажущуюся общность и гармоничность, на наш взгляд, такой подход имеет два существенных недостатка.

Первый недостаток состоит в излишней субъективности при выборе приоритетных направлений для защиты. Примером может служить определение направлений деятельности в рамках Организации договора о коллективной безопасности (ОДКБ), членом которой является в том числе и Республика Таджикистан, а также в рамках Целей развития тысячелетия, принятых нашей страной, и стратегических направлений развития экономики, определенных в государственных программах Таджикистана [10; 22].

Особо подчеркиваем, что Таджикистан является непосредственным участником всех трех вышеперечисленных систем приоритетов. Но единственным общим для всех трех систем элементом является приоритетность обеспечения продовольственной безопасности. Часть оставшихся элементов может быть общей для двух систем, но никак не для всех трех. Имеются элементы, присущие одной конкретной системе (например, борьба с болезнями является приоритетом исключительно для Целей развития тысячелетия).

Кроме того, следует учесть тот факт, что проведенный анализ опирался на три произвольно выбранные программы, и при рассмотрении других программ экономического развития и обеспечения экономической безопасности, участницей которых является Республика Таджикистан, может быть выявлено еще большее число разнообразных приоритетов.

Вторым недостатком вышеуказанного подхода к определению приоритетов при защите экономики является излишняя обобщенность. Безусловно, необходимо защищать все вышеперечисленные направления экономики. Но требуется ли защищать, например, все отрасли промышленности в одинаковой мере (скажем, станкостроение и производство мягких игрушек)? Кроме того, одни отрасли промышленности развиваются лучше, другие хуже, третьи вовсе не имеют перспектив. Едва ли следует распылять усилия между всеми этими направлениями. То же актуально и для прочих предлагаемых направлений защиты экономики.

Для экономической безопасности большое значение имеет предметность, то есть при ее обеспечении необходимо точно знать, что именно делается и для чего. Исходя из этого, при определении направлений защиты экономики необходимо значительно сузить рамки, с одной стороны, и определить гармоничную систему приоритетов — с другой. В этом отношении при обеспечении экономической безопасности можно предложить рассматривать в качестве наиболее приоритетных те направления экономики, которые, во-первых, соответствуют определенным нацио-

нальным интересам и целям обеспечения экономической безопасности, во-вторых, подвергаются воздействию угроз и, в-третьих, оказывают позитивное воздействие на всю экономику при сохранении стабильности. Таким образом, выделяются действительно важные для экономики объекты, реально нуждающиеся в защите.

Однако такой подход ведет к возникновению методической проблемы, о которой мы говорили выше, то есть к невозможности применения полученной системы приоритетов для любого другого государства. В связи с этим мы можем рассмотреть лишь один отдельный пример обеспечения экономической безопасности Республики Таджикистан. Тем не менее принципы, которыми мы руководствуемся, достаточно универсальны.

В процессе разработки программ экономического развития к настоящему моменту были выделены некоторые направления экономики Таджикистана, которым уделяется больше внимания и на развития которых направлены основные ресурсы экономической системы.

В первую очередь к таким направлениям относятся энергетика и сферы экономики, производящие продовольственные товары, — сельское хозяйство и промышленность, обрабатывающая продукцию сельского хозяйства.

Следует отметить, что пристальное внимание развитию реального сектора экономики в республике начало уделяться только к 2007 г. Государственный бюджет этого периода, оставаясь в целом социальным, приобретает некоторые черты прогрессивной направленности, то есть начинается финансирование промышленности, сельского хозяйства, строительства и транспорта, коммуникаций, малого и среднего предпринимательства. В результате в 2014 г. объем такого финансирования по отношению к общей сумме расходов государственного бюджета составил 30,21 % [5].

С учетом того, что в Таджикистане постоянно ощущается дефицит финансовых средств, с каждым годом все больше внимания уделяется планированию расходов и тщательному управлению ими. Также усиливается контроль как за расходной, так и за доходной частью государственного бюджета.

Руководствуясь проведенным анализом, в реальном секторе к настоящему времени в качестве основных направлений защиты экономики можно выделить:

— гидроэнергетику;

— промышленность строительных материалов;

— пищевую промышленность;

— сельское хозяйство (в части продовольственного обеспечения);

— услуги связи и транспорт;

— малое и среднее предпринимательство.

В социальной сфере приоритетными отраслями остаются образование и здравоохранение.

Финансовый сектор включает такие важные для защиты экономики направления, как развитие банковской системы, оптимизация и управление государственным бюджетом, совершенствование налоговой системы, улучшение инвестиционной среды.

Для того чтобы определить, насколько вышеперечисленные стратегические направления защиты экономики соответствуют требованиям экономической безопасности, необходимо систематизировать их (таблица).

Следует отметить, что для определения уровня воздействия того или иного направления на экономику при составлении таблицы (с. 88) мы опирались на приблизительную оценку, основанную, с одной стороны, на масштабах изменений, то есть на количестве отраслей экономики, вовлекаемых в процесс изменения, и, с другой стороны, на скорости такого воздействия.

Как видно из таблицы, все приведенные стратегические направления экономики при анализе имеют некоторые отличия. В связи с этим необходимо сформировать некоторую систему, которая позволяла бы определять уровень приоритетности тех или иных направлений экономики для целей обеспечения экономической безопасности.

С этой целью следует более подробно рассмотреть те критерии, которые были предложены нами для выявления приоритетов в экономике.

Прежде всего остановимся на значении каждого из трех приведенных в таблице критериев для системы экономической безопасности. Очевидно, что все они важны, но может возникнуть вопрос, какой из них принимать во внимание первым. К примеру, если взять выбор приоритетов в Таджикистане и то, как они оказались систематизированы в таблице, становится очевидным, что основным критерием в данном случае служило соответствие того или иного направления экономической деятельности целям развития экономики Таджикистана и самого государства в целом.

Уровень приоритетности стратегических направлений экономики в процессе обеспечения экономической безопасности

Направление экономики	Соответствие стратегическим целям	Уровень воздействия на экономику при изменении	Наличие угроз экономической безопасности
Гидроэнергетика	+	Высокий	+
Промышленность строительных материалов	+	Средний	–
Пищевая промышленность	+	Средний	+
Сельское хозяйство (в части продовольственного обеспечения)	+	Высокий	+
Услуги связи и транспорт	+	Высокий	–
Малое и среднее предпринимательство	+	Высокий	+
Образование	+	Средний	+
Здравоохранение	+	Низкий	+
Банковская система	+	Высокий	–
Оптимизация управления государственным бюджетом	+	Высокий	+
Налоговая система	–	Высокий	+
Инвестиционная среда	+	Высокий	+

Однако если рассмотреть данные той же таблицы с другой точки зрения, то встанет вопрос, какое направление нуждается в большей защите при условии, что в одном из них практически нет угроз безопасности, но его влияние на экономику велико (как, например, услуги транспорта и связи), в то время как другое направление оказывает меньшее влияние на экономику, но при этом там наблюдается большее количество угроз (образование).

Следовательно, здесь необходимо определиться с иерархией приоритетов. В таком контексте с точки зрения экономической безопасности первостепенную роль играет, безусловно, соответствие национальным интересам и стратегическим целям, ибо не имеет смысла бороться за то, что не может обеспечить удовлетворения тех или иных потребностей государства или общества.

Второе место при определении приоритетности того или иного направления экономики для защиты следует отвести наличию угроз для развития данного направления. Это связано с тем, что наличие угроз автоматически подразумевает необходимость защиты, в то время как при их отсутствии защита может иметь более пассивную форму, а в некоторых случаях, при необходимости высвобождения части ресурсов для обеспечения безопасности иного направления, может быть и вовсе временно приостановлена. Угроза безопасности, всегда имея негативный характер, может оказать более сильное отрицательное воздействие на экономику при ее игнорировании, чем замедление развития более перспективных отраслей.

Таким образом, в нашем примере больше внимания при прочих равных условиях следует уделять защите той отрасли, которая хотя и оказывает меньшее воздействие на экономику, но является источником угроз экономической безопасности.

Третий критерий, использованный при составлении таблицы, — уровень воздействия на экономику — является вспомогательным элементом и позволяет проводить дополнительное разграничение приоритетов. Например, и сфера образования, и сфера здравоохранения представляют чрезвычайную важность для Республики Таджикистан и вместе с тем содержат большое количество угроз ее безопасности. Однако воздействие сферы образования на экономические процессы намного выше. Из этого следует, что уровень важности при обеспечении экономической безопасности для данной сферы также окажется более высоким, и при формировании стратегии экономической безопасности и определении приоритетов ей необходимо уделять больше внимания, чем сфере здравоохранения.

Еще одним выводом из проведенного анализа служит следующее. К стратегическим с точки зрения необходимости их защиты могут относиться те направления экономики, которые при анализе получают положительное (максимальное) значение хотя бы по двум из трех предлагаемых критериев. Ярким примером этому служит необходимость совершенствования налоговой системы, которое непосредственно не соответствует тем положениям, что закреплены в стратегических целях, декларируемых Таджикистаном, но, ока-

зывая чрезвычайно сильное влияние на экономику и являясь источником многих угроз экономической безопасности, вполне может рассматриваться как одно из основных направлений защиты экономики.

Все вышесказанное демонстрирует возможность анализа приоритетности различных направлений экономического развития при помощи предлагаемой системы. Однако в некоторых ситуациях может возникнуть необходимость не просто рассмотреть уже выбранные приоритеты с точки зрения необходимости их защиты с целью обеспечения экономической безопасности, а выявить такие приоритеты в рамках той или иной экономики. Ведь возможно, что государственная экономическая политика Таджикистана охватывает не все необходимые направления.

Проведенный нами анализ отдельных отраслей экономики Таджикистана выявил, что до настоящего времени недостаточно внимания уделялось следующим направлениям экономики:

— трудовая миграция (в том числе отток специалистов);

— деятельность монополий и регулирование цен;

— теневая экономика;

— инновационная деятельность.

Мы не хотим сказать, что данные направления совершенно не рассматриваются в рамках государственной экономической политики. Однако деятельность в этих направлениях ведется довольно замедленно, пассивно, а в некоторых случаях и безынициативно. В частности, если рассмотреть проблему миграции, можно сказать, что правительство делает все возможное для защиты прав и интересов наших трудящихся за рубежом. Но, с другой стороны, все согласны с положением, когда мигранты пересылают заработанные средства в Таджикистан и обеспечивают приток валюты. При этом попытки уменьшить отток специалистов из республики не дают реального результата и носят, скорее, административный, запретительный характер, в то время как необходимо создавать реальные условия для того, чтобы заинтересовать высококвалифицированных работников в трудоустройстве на территории нашей страны.

Следует отметить, что в данной работе мы проводили анализ лишь наиболее общих угроз экономической безопасности, и велика вероятность, что при более глубоком анализе могут проявиться еще более существенные недочеты и упущения. В целях предотвращения подобных упущений в дальнейшем предлагаем при определении приоритетов руководствоваться системой действий, отображенной на рисунке ниже.

Предлагаемый анализ достаточно прост, учитывая масштабы и значение поставленных задач, однако позволяет довольно точно определить,



Порядок определения приоритетных направлений для защиты экономики

что имеет наибольшее значение для экономики в каждый отдельный период и какие действия необходимо предпринять для ее защиты.

Для Республики Таджикистан на современном этапе подобный анализ имеет большое значение, ибо очень важно определить как наиболее значимые, так и наиболее уязвимые экономические отрасли. Выбирая приоритеты, мы должны четко осознавать, к чему это может привести и какие негативные последствия может иметь. Чем больше будет развиваться Таджикистан, тем больше будет открываться перед ним возможностей, но также и больше появится уязвимых элементов в системе.

Список литературы

1. Авезов, А. Х. Стратегические ориентиры устойчивого развития региона: анализ ситуации и формирование системы показателей / А. Х. Авезов // Вестн. Таджик. гос. ун-та права, бизнеса и политики. — 2015. — № 1. — С. 18—31.

2. Андросов, И. В. Дифференцированный подход к обеспечению экономической безопасности национального хозяйства: содержание и пути реализации / И. В. Андросов // Соц.-экон. явления и процессы. — 2012. — № 5—6 (039—040). — С. 9—15.

3. Дадалко, В. А. Экономическая преступность и ее влияние на экономическую безопасность государства / В. А. Дадалко, К. А. Протасов, В. В. Чекмарев // Вестн. Костром. гос. ун-та им. Н. А. Некрасова. — 2014. — № 6. — С. 119—122.

4. Журавлева, Н. А. Концепция инфраструктурной безопасности / Н. А. Журавлева // Экон. вестн. Ростов. гос. ун-та Terra Economicus. — 2009. — Т. 7, № 4 (ч. 2). — С. 133—134.

5. Закон Республики Таджикистан «О государственном бюджете Республики Таджикистан на 2014 год»: утв. Президентом Республики Таджикистан 31 окт. 2013 г. № 1025. — Душанбе, 2013. — 11 с.

6. Илларионов, А. И. Критерии экономической безопасности / А. И. Илларионов // Вопр. экономики. — 1998. — № 10. — С. 35—58.

7. Казанин, И. Ю. Исследование социально-экономической безопасности Ростовской области, когнитивное моделирование стратегии развития / И. Ю. Казанин // Изв. Юж. федер. ун-та. Техн. науки. — 2009. — № 3, т. 92 (темат. вып.). — С. 12—16.

8. Кейнс, Д. Общая теория занятости, процента и денег / Д. Кейнс. — М. : Гелиос АРВ, 2002. — 352 с.

9. Ким, Н. В. Национальная экономическая безопасность: проблемы и оценка / Н. В. Ким // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2013. — № 32 (323). Экономика. Вып. 42. — С. 30—33.

10. Концепция Евразийской безопасности. Проект. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2014. — 42 с.

11. Листопад, М. Е. Эволюция представлений об экономической безопасности / М. Е. Листопад // Теория и практика обществ. развития. — 2011. — № 3. — С. 385—387.

12. Новикова, И. В. Методика выделения индикаторов экономической безопасности региона / И. В. Новикова, Н. И. Красников // Экон. вестн. Ростов. гос. ун-та Terra Economicus. — 2009. — Т. 7, № 2—3. — С. 208—210.

13. Оцич, Ч. Записки о стратегологии / Ч. Оцич // Вестн. НГИЭИ. — 2012. — № 9. — С. 73—80.

14. Перевалова, Ж. А. Стратегия обеспечения экономической безопасности государства (теоретико-методологический аспект) / Ж. А. Перевалова // Изв. Рос. гос. пед. ун-та им. А. И. Герцена : науч. журн. — 2007. — № 11 (32): Аспирант. тетради. — С. 169—174.

15. Синявский, Н. Г. Формирование стратегии развития как функция обеспечения экономической безопасности / Н. Г. Синявский, В. В. Чекмарев, В. А. Дадалко // Экономика образования. — 2014. — № 4. — С. 120—124.

16. Старостин, В. В. Стратегическое управление развитием хозяйственной системы как условие обеспечения экономической безопасности региона / В. В. Старостин // Экономика образования. — 2009. — № 4, ч. 1. — С. 49—51.

17. Старостин, В. В. Формирование системы экономической безопасности в условиях реформирования хозяйственной системы региона / В. В. Старостин // Экономика образования. — 2009. — № 3, ч. 1. — С. 165—169.

18. Тамбовцев, В. Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура, проблемы / В. Л. Тамбовцев // Вестн. МГУ. — 1995. — № 3. Сер. 6: Экономика. — С. 3—11.

19. Тинберген, Я. Математические модели экономического роста / Я. Тинберген, Х. Босс. — М. : Прогресс, 1967. — 176 с.

20. Феофилова, Т. Ю. Проблемы теории экономической безопасности / Т. Ю. Феофилова // Проблемы соврем. экономики. — 2009. — № 4. — С. 103—106.

21. Ходиев, Д. А. Стратегия развития человеческого капитала в трудоизбыточном регионе / Д. А. Ходиев // Вестн. Таджик. нац. ун-та. Сер. соц.-экон. и обществ. наук. — 2014. — № 2/11 (155). — С. 15—19.

22. Цели ООН в области развития на пороге тысячелетия [Электронный ресурс]. — URL: un.by/ru/unfpa/topic/crt/.

23. Чекмарев, В. В. Аксиоматика принципов стратегии обеспечения экономической безопасности государства / В. В. Чекмарев // Вестн. Костром. гос. ун-та им. Н. А. Некрасова. — 2012. — № 4. — С. 206—207.

24. Шибин, А. В. Об антикризисных стратегиях региональных саморазвивающихся социально-экономических систем / А. В. Шибин, Ю. Л. Шибина // Экономика региона. — 2009. — № 4. — С. 231—235.

25. Штибекова, Э. И. Государственное регулирование и экономическая безопасность / Э. И. Штибекова // Соврем. наука: актуал. проблемы и пути их решения. — 2015. — № 4 (17). — С. 97—98.

26. Штурба, Е. В. Историография, источники и методология изучения государственной политики в сфере обеспечения национальной безопасности Российской Федерации / Е. В. Штурба // Ист. и соц.-образоват. мысль. — 2011. — № 1—2 (7). — С. 20—51.

27. Экономическая безопасность России: общий курс : учебник / под ред. В. К. Сенчагова. — 2-е изд. — М. : Дело, 2005. — 896 с.

Сведения об авторе

Блиничкина Надежда Юрьевна — кандидат экономических наук, доцент Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики, Худжанд, Таджикистан. n.blinichkina@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 2 (384). Economic Sciences. Iss. 52. Pp. 83–93.

THE STRATEGIC DIRECTION OF ECONOMIC SECURITY ENSURE IN THE REPUBLIC OF TAJIKISTAN

N.U. Blinichkina

Tajik State University of Law, Business and Politics, Hudzhand, Tajikistan. n.blinichkina@mail.ru

The modern methodological tools of the theory of economic security does not allow us to determine which sector of the economy of a state is a priority and strategically important for economic security. In this connection the article attempts to identify common principles to summarize the results of the monitoring of the economy and to highlight the most important sectors of the economic system in the process of ensuring the economic security. It is proposed to consider that the criteria is compliance of the development of a particular sector with the strategic objectives of economic development, the level of influence of the sector on the economy and the availability and level of danger of the threats identified in the sector. It is possible to offer to consider as top priority those areas of the economy that, firstly, meet certain national interests and goals of ensuring economic security, secondly, are exposed to threats and, thirdly, have a positive impact on the economy while maintaining stability. The author proposes to systematize the priorities of the strategy of economic security and to form a unified program of economic development and protection of the economic interests of the state.

Keywords: *economic security, strategy of economic security, the priorities of economic development, economic policy, threats of economic security.*

References

1. Avezov A.Kh. Strategicheskiye orientiry ustoychivogo razvitiya regiona: analiz situatsii i formirovaniye sistemy pokazateley [Strategic guidelines for sustainable regional development: analysis of the situation and

the formation of a system of indicators]. *Vestnik Tadzhikskogo gosudarstvennogo universiteta prava, biznesa i politiki* [Bulletin of the Tajik State University of Law, Business and Politics], 2015, no, 1, pp. 18—31. (In Russ.).

2. Androsov I.V. Differentsirovannyy podkhod k obespecheniyu ekonomicheskoy bezopasnosti natsional'nogo khozyaystva: soderzhaniye i puti realizatsii [Differentiated approach to the economic security of the national economy: the content and ways of implementation]. *Sotsial'no-ekonomicheskiye yavleniya i protsessy* [Socio-economic phenomena and processes], 2012, no. 5—6 (039—040), pp. 9—15. (In Russ.).

3. Dadalko V.A., Protasov K.A., Chekmarev V.V. Ekonomicheskaya prestupnost' i eyo vliyaniye na ekonomicheskuyu bezopasnost' gosudarstva [Economic crime and its impact on the economic security of the state]. *Vestnik Kostromskogo gosudarstvennogo universiteta imeny N.A. Nekrasova* [Bulletin of the Kostroma State University named after N.A. Nekrasov], 2014, no. 6, pp. 119—122. (In Russ.).

4. Zhuravleva N.A. Kontseptsiya infrastrukturnoy bezopasnosti [Infrastructure security concept]. *Ekonomicheskiy vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta Terra Economicus* [Economic bulletin of Rostov state University Terra Economicus], 2009, vol. 7, no. 4 (pt. 2), pp. 133—134. (In Russ.).

5. *Law of the Republic of Tajikistan "On the State Budget of the Republic of Tajikistan for 2014": approved by the President of the Republic of Tajikistan on October 31, 2013 no. 1025.* Dushanbe, 2013. 11 p. (In Russ.).

6. Illarionov A.I. Kriterii ekonomicheskoy bezopasnosti [Criteria for economic security]. *Voprosy ekonomiki* [Economics issues], 1998, no. 10, pp. 35—58. (In Russ.).

7. Kazanin I.Yu. Issledovaniye sotsial'no-ekonomicheskoy bezopasnosti Rostovskoy oblasti, kognitivnoye modelirovaniye strategii razvitiya [The study of social and economic security of the Rostov region, cognitive modelling of development strategy]. *Izvestiya Yuzhnogo federal'nogo universiteta. Tekhnicheskiye nauki. Tematicheskiy vypusk* [News of Southern Federal University. Technical science. Special issue], 2009, no. 3 (92), pp. 12—16. (In Russ.).

8. Keyns D. *Obshchaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg* [The general theory of employment, interest and money]. Moscow, Gelios ARV Publ., 2002. 352 p.

9. Kim N.V. Natsional'naya ekonomicheskaya bezopasnost': problemy i otsenka [National economic security: challenges and evaluation]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2013, no. 32 (323), pp. 30—33. (In Russ.).

10. *Kontseptsiya Evraziyskoy bezopasnosti. Proekt* [The concept of Eurasian security. Project]. Yekaterinburg, 2014. 42 p. (In Russ.).

11. Listopad M.E. Evolyutsiya predstavleniy ob ekonomicheskoy bezopasnosti [Evolution of concepts of economic security]. *Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya* [Theory and practice of social development], 2011, no. 3, pp. 385—387. (In Russ.).

12. Novikova I.V., Krasnikov N.I. Metodika vydeleniya indikatorov ekonomicheskoy bezopasnosti regiona [Methodology of selection of economic indicators of the region's security]. *Ekonomicheskiy vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta Terra Economicus* [Economic bulletin of Rostov state University Terra Economicus], 2009, vol. 7, no. 2—3, pp. 208—210. (In Russ.).

13. Otsich Ch. Zapiski o strategologii [Notes on strategology]. *Vestnik NGIEI* [Bulletin of NGIEI], 2012, no. 9, pp. 73—80. (In Russ.).

14. Perevalova Zh.A. Strategiya obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti gosudarstva (teoretiko-metodologicheskiy aspekt) [The strategy for ensuring of economic security of the state (the theoretical and methodological aspect)]. *Izvestiya Rossiyskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta imeni A.I. Gertsena* [News of the Russian State Pedagogical University named after A.I. Herzen], 2007, no. 32 (11), pp. 169—174. (In Russ.).

15. Sinyavskiy N.G., Chekmarev V.V., Dadalko V.A. Formirovaniye strategii razvitiya kak funktsiya obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti [Formation of development strategy as a function of economic security]. *Ekonomika obrazovaniya* [Economics of education], 2014, no. 4, pp. 120—124. (In Russ.).

16. Starostin V.V. Strategicheskoye upravleniye razvitiyem khozyaystvennoy sistemy kak usloviye obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti regiona [Strategic management of development of the economic system as a condition to ensure the economic security of the region]. *Ekonomika obrazovaniya* [Economics of education], 2009, no. 4, pt. 1, pp. 49—51. (In Russ.).

17. Starostin V.V. Formirovaniye sistemy ekonomicheskoy bezopasnosti v usloviyakh reformirovaniya khozyaystvennoy sistemy regiona [Formation of system of economic safety in conditions of reforming of

the economic system of the region]. *Ekonomika obrazovaniya* [Economics of education], 2009, no. 3, pt. 1, pp. 165—169. (In Russ.).

18. Tambovtsev V.L. Ekonomicheskaya bezopasnost' khozyaystvennykh sistem: struktura, problemy [The economic security of economic systems: structure, problems]. *Vestnik MGU. Seriya 6: Ekonomika* [Bulletin of MSU. Series 6: The Economy], 1995, no. 3, pp. 3—11. (In Russ.).

19. Tinbergen Ya., Boss Kh. *Matematicheskiye modeli ekonomicheskogo rosta* [Mathematical models of economic growth]. Moscow, Progress Publ., 1967. 176 p. (In Russ.).

20. Feofilova T.Yu. Problemy teorii ekonomicheskoy bezopasnosti [The problems of economic security theory]. *Problemy sovremennoy ekonomiki* [Problems of modern economics], 2009, no. 4, pp. 103—106. (In Russ.).

21. Khodiyev D.A. Strategiya razvitiya chelovecheskogo kapitala v trudoizbytochnom regione [Strategy for the development of human capital in the labour surplus]. *Vestnik Tadzhikskogo natsional'nogo universiteta. Seriya ekonomicheskikh nauk* [Bulletin of the Tajik National University. A series of economic sciences], 2014, no. 2/11 (155), pp. 15—19. (In Russ.).

22. *Tseli OON v oblasti razvitiya na poroge tysyacheletiya* [United Nations Millennium Development Goals]. Available at: un.by/ru/unfpa/topic/crt/, accessed 14.08.2015 (In Russ.).

23. Chekmarev V.V. Aksiomatika printsipov strategii obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti gosudarstva [The axiomatic of principles of the strategy ensuring the economic security of the state]. *Vestnik Kostromskogo gosudarstvennogo universiteta imeni N.A. Nekrasova* [Bulletin of the Kostroma State University named after N.A. Nekrasov], 2012, no. 4, pp. 206—207. (In Russ.).

24. Shibin A.V., Shibina Yu.L. Ob antikrizisnykh strategiyakh regional'nykh samorazvivayushchikhsya sotsial'no-ekonomicheskikh system [On the anti-crisis strategy of regional self-developing socio-economic systems]. *Ekonomika regiona* [The regional economy], 2009, no. 4, pp. 231—235. (In Russ.).

25. Shtibekova E.I. Gosudarstvennoye regulirovaniye i ekonomicheskaya bezopasnost' [State regulation and economic security]. *Sovremennaya nauka: aktual'nye problemy i puti ikh resheniya* [Modern science: current problems and solutions], 2015, no. 4 (17), pp. 97—98. (In Russ.).

26. Shturba E.V. Istoriografiya, istochniki i metodologiya izucheniya gosudarstvennoy politiki v sfere obespecheniya natsional'noy bezopasnosti Rossiyskoy Federatsii [Historiography, sources and methodology of the study of public policy in the sphere of ensuring the national security of the Russian Federation]. *Istoricheskaya i sotsial'no-obrazovatel'naya mysl'* [The historical and socio-educational thought], 2011, no. 1—2 (7), pp. 20—51. (In Russ.).

27. Senchagov V.K. (ed.). *Ekonomicheskaya bezopasnost' Rossii: obshchiy kurs* [The economic security of Russia: general course]. Moscow, Delo Publ., 2005. 896 p. (In Russ.).

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 2 (384). Экономические науки. Вып. 52. С. 94–101.

УДК 330.12
ББК У65

РЫНКИ ТРУДА И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ КАК РЕГУЛЯТОРЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

А. В. Карионов
Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

В статье предлагается рассмотреть и проанализировать взаимосвязь факторов экономического роста с показателями благосостояния населения на основе развития финансово-экономических аспектов и социальной безопасности страны и впоследствии их влияние на уровень безработицы, благосостояния и экономического роста. Цель — выявить взаимосвязь факторов экономического роста с показателями благосостояния населения, а также взаимодействие рынка труда и рынка образовательных услуг как условие развития финансово-экономических аспектов и социальной безопасности. Тема актуальна, потому что в зависимости от того, каким образом будут скоординированы действия по урегулированию взаимоотношений между рынком труда и рынком образовательных услуг, зависит общее социально-экономическое благополучие страны.

Ключевые слова: *рынок труда, рынок образовательных услуг, уровень безработицы, благосостояние, экономический рост.*

Имущественное неравенство, неравенство доступа к общественным благам, а также неравенство доходов на сегодняшний день являются центральными вопросами экономических исследований. По убеждениям современной неолиберальной экономики, следует, что от экономического роста выигрывает все население, без исключения. Но цифры и данные разных исследований свидетельствуют, скорее, о том, что экономический рост поднимает только доходы богатых, тогда как бедные идут ко дну. Сейчас все чаще говорят, что глобализация приводит к росту неравенства в мире. Перед богатыми открываются новые возможности еще большего обогащения. Бедные же люди выиграли намного меньше. Некоторые страны пользуются всеми благами нового, пронизанного взаимными связями мира. Другим странам, не имеющим выхода к морю, с нездоровым и малообразованным населением, глобализация, по сути, не дала ничего [5].

Целью статьи является выявление взаимосвязи факторов экономического роста с показателями благосостояния населения, а также взаимодействие рынка труда и рынка образовательных услуг как условия развития финансово-экономических аспектов и социальной безопасности.

Глобализация открыла перед владельцами капитала новые возможности для инвестиций, поэтому с ростом богатства капиталистов и объединением рабочих неравенство доходов будет возрастать в богатых странах и снижаться в бедных. Рассмотрим одну из важнейших макроэкономических характеристик страны: национальный капитал, или национальное богатство. Эту величину характеризуют в стоимостном выражении все имеющиеся в стране материальные и нематериальные ценности, включая произведенный, человеческий, социальный и природный капитал. Физический капитал и часть природного образуют материальные активы или осязаемый, то есть поддающийся прямым расчетам капитал. Социальный, человеческий капитал и часть природного не могут быть непосредственно рассчитаны, образуя нематериальные активы, или неосязаемый капитал. В данный момент односложного подхода к проблеме национального богатства и его оценке нет.

Остановимся на двух его составляющих: социальном и человеческом капитале. Социальный капитал характеризует уровень организации структур социумов, от которой зависит эффективность их функционирования. Выбор составляющих данного капитала имеет некоторые проблемы. Ряд ученых характеризует социальный капитал на основе определенных аспектов государственного управления: право голоса и подотчетность депутатов, политическая стабильность и отсутствие насилия, эффективность управления, качество государственного регулирования, законность, борьба с коррупцией. При этом для системной характеристики социального капитала вводятся «индикатор доверия» и «индекс

законности», характеризующие отношение граждан к своему государству. Экономическая теория отождествляет человеческий капитал с инвестициями в образование, обучение, здравоохранение и др. При этом фактически оценивается лишь та составляющая человеческого капитала, которая характеризует его качество как работника. Данную часть человеческого капитала называют интеллектуальным капиталом. Как мы видим, одной из основных составляющих в человеческом капитале является образование [6].

Рост численности обучающейся молодежи привел к изменению возрастного и образовательного состава занятых. Если рассматривать распределение по уровню образования, работники, имеющие высшее профессиональное образование, составляют самую многочисленную группу в экономике. В структуре занятых на первом месте — население со средним профессиональным образованием. Однако за период с 2000 по 2015 г. доля имеющих высшее профессиональное образование на порядок увеличилась, и эта категория занятых стала более востребована, нежели население со средним специальным образованием. Следовательно, показатели доли занятых со средним профессиональным образованием претендуют на достаточно высокие позиции. Для большей части работников молодого возраста среднее профессиональное образование является лишь промежуточной ступенью и, как правило, не предполагает своего применения в дальнейшей профессиональной деятельности. Большинство получивших начальное и среднее профессиональное образование стремятся впоследствии достичь более высокого профессионального уровня [5].

Распределение численности занятых по видам экономической деятельности с учетом возрастных групп показывает, что молодое поколение россиян чутко реагирует на структурно-трансформационные процессы в отечественной экономике и стремится соответствовать требованиям наиболее активно развивающихся направлений, в то время как занятость в стагнирующих и проблемных секторах народного хозяйства сохраняет преимущество за населением старших возрастов. Наибольшее число молодых специалистов, имеющих высшее профессиональное образование, находит себя не в высокотехнологичных сферах, где необходим серьезный уровень знаний, а в основном в тех областях, которые дают возможность получить высокую заработную плату и работу в качестве менеджера, юриста и экономиста. Высшее профессиональное образование служит не для использования его в сфере наукоемкого труда, а для закрепления в успешных видах экономической деятельности. Сфера образования проигрывает, потому что конкуренция за стабильные и высокооплачиваемые места приводит к высокой концентрации специалистов с высшим образованием в сфере финансов, государственного управления и операций с недвижимым имуществом. Сокращение уровня экономической активности молодежи происходит на фоне общего роста экономической активности, в том числе экономической активности занятых в старшей возрастной группе.

Крупные компании Российской Федерации, имеющие наибольший экономический рост, используют в качестве рабочей силы население с наибольшей экономической активностью, что приводит к увеличению уровня безработицы среди молодежи [3].

Экономическая активность — это стремление трудоспособного человека применить на практике имеющиеся у него способности к труду, знания и опыт за вознаграждение в денежной или иной форме. Самые высокие показатели экономической активности у населения в возрасте 30—50 лет, когда человек обладает большим запасом теоретических знаний и нарабатывает опыт для качественного и оперативного выполнения своих должностных обязанностей. Крупные компании в приоритете выбирают на вакантные места людей именно в этом возрастном промежутке [2].

В табл. 1 приведены данные рейтинга агентства «Эксперт РА» 14 наиболее прибыльных компаний России в 2014 г.

Далее рассмотрим численность экономически активного населения в возрасте 15—72 лет (занятые + безработные). В 2014 и 2015 гг. она составила 75,9 млн человек, или 52 % общей численности населения Российской Федерации. Среди экономически активного населения 71,8 млн человек относились к занятым экономической деятельностью и 4,2 млн — к безработным с применением критериев МОТ (то есть не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в исследуемом периоде) [7].

Уровень безработицы (отношение численности безработных к численности экономически активного населения) в 2014 г. составил 5,5 % (без исключения сезонного фактора).

Таблица 1

Рейтинг агентства «Эксперт РА» за 2014 г.

№	Компания	Отрасль	Объем реализации в 2014 г., млн р.	Объем реализации в 2013 г., млн р.	Темп прироста, %	Прибыль до налогообложения в 2014 г., млн р.	Чистая прибыль в 2014 г., млн р.	Средний возраст работников
1	«Газпром»	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	5 477 278,0	5 145 397,0	6,5	306 823,0	157 192,0	35,9
2	«Лукойл», нефтяная компания	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	4 740 195,8	3 801 055,4	24,7	261 399,2	181 960,4	37,3
3	«Роснефть», нефтяная компания	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	3 681 000,0	3 176 000,0	15,9	478 000,0	350 000,0	34,4
4	Сбербанк России	Банки	2 167 400,0	1 732 300,0	25,1	374 200,0	290 300,0	32,2
5	ВТБ	Банки	925 600,0	756 600,0	22,3	32 800,0	800,0	33,1
6	«Сургутнефтегаз»	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	890 574,0	837 734,0	6,3	1 069 539,0	884 833,0	35,5
7	«Транснефть», АК	Транспорт	774 380,0	749 617,0	3,3	96 443,0	59 500,0	39,7
8	«Магнит», розничная сеть	Розничная торговля	763 527,3	579 694,9	31,7	62 026,5	47 685,8	31,1
9	«Интер РАО»	Энергосбытовая деятельность	741 101,0	662 321,0	11,9	16 998,0	9 774,0	41,4
10	X5 Retail Group	Розничная торговля	633 873,0	534 560,0	18,6	16 218,0	12 691,0	42,2
11	«Мегаполис», торговая компания	Оптовая торговля	498 061,2	442 161,6	12,6	16 404,0	13 169,3	37,2
12	«Татнефть», группа компаний	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	476 360,0	454 983,0	4,7	123 973,0	97 677,0	38,9
13	«Норильский никель», горно-металлургический комбинат	Цветная металлургия	458 143,4	366 933,1	24,9	102 676,0	77 200,0	43,8
14	«Башнефть», группа	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	438 247,0	403 041,0	8,7	56 838,0	43 021,0	34,4

Уровень занятости населения (отношение численности занятого населения к общей численности населения исследуемого возраста) в 2014 г. составил 64,8 %.

В среднем среди молодежи в возрасте 15—24 лет уровень безработицы в 2015 г. составил 15,1 %, в том числе среди городского населения — 13,5 %, среди сельского — 19,7 %. Коэффициент превышения уровня безработицы среди молодежи в среднем по возрастной группе 15—24 лет в сравнении с уровнем безработицы населения в возрасте 30—49 лет составляет 3,4 раза, в том числе среди городского населения — 3,7 раза, сельского — 2,8 раза.

Продолжительность поиска работы. Среди безработных 33,5 % составляют лица, срок пребывания которых в состоянии поиска работы (безработицы) не превышает трех месяцев. Один год и более ищут работу 27,4 % безработных (застойная безработица). Среди сельских жителей доля застойной безработицы составила 34 %, среди городских — 23,9 %.

Наличие опыта работы. В численности безработных 24,6 % составляют лица, не имеющие опыта трудовой деятельности. Согласно данным Росстата, в 2015 г. их численность составила 1 млн человек. В числе безработных, не имеющих опыта трудовой деятельности, 11,9 % составляет молодежь от 15 до 19 лет, 48,4 % — от 20 до 24 лет, 22,3 % — от 25 до 29 лет.

Данные, приведенные в таблицах, наглядно свидетельствуют о том, что самые прибыльные компании России используют в качестве рабочей силы население с самой высокой экономической активностью возрастной категории от 30 до 50 лет, это приводит к увеличению уровня безработицы среди молодого населения.

Разработка механизма взаимодействия работодателя с системой профессионального образования сможет сбалансировать потребности рынка труда и рынка образовательных услуг, что является средством поддержания социально-трудового баланса как непременного условия социальной безопасности. Таким образом, необходимо готовить выпускников по специальностям, в которых существует наибольший дефицит. Однако, как показывает практика, готовится вполне достаточное число специалистов. Но вследствие высокой межсекторальной дифференциации оплаты труда возникает активная трудовая мобильность, в результате которой значительное число специалистов не доходят до точек спроса, резко сворачивая в сторону, занимая рабочие места в сфере услуг, торговли и управления.

Главной целью национальной экономики является накопление критической массы человеческого капитала высокого качества, который мог бы стать основным фактором экономического роста, компенсируя в том числе недостаток иных факторов, в первую очередь капитала. Человеческий капитал способен стать своеобразным локомотивом экономического роста, особенно для отстающих в технологическом отношении стран. Развитие глобальной экономики изменило тенденции накопления как физического, так и человеческого капитала. Если ранее ресурсы концентрировались в границах национальных экономик, то сегодня исследования трансграничного движения

Таблица 2

Экономическая активность населения (без корректировки сезонных колебаний)

Показатель	2015 г.	2014 г.		
		Январь	IV квартал	В среднем за год
Экономически активное население в возрасте 15—72 лет (рабочая сила), тыс. чел.	75 919	74 627	75 592	75 428
Занятые, тыс. чел.	71 752	70 447	71 665	71 539
Безработные, тыс. чел.	4167	41 80	3928	3889
Уровень экономической активности (экономически активное население к численности населения в возрасте 15—72 лет), %	68,5	68,1	69,0	68,9
Уровень занятости (занятые к численности населения в возрасте 15—72 лет), %	64,8	64,3	65,4	65,3
Уровень безработицы (безработные к численности экономически активного населения), %	5,5	5,6	5,2	5,2

капитала как финансового, так и человеческого становятся ключевыми для понимания экономического роста или его отсутствия. Глобальная экономика не в состоянии решить проблемы бедности и неравенства, а в ряде случаев, напротив, усугубляет их [1].

Для прогресса национальной экономики, а как следствие, и для экономического роста нужен уход от традиционной системы, основанной на устаревших принципах производства товаров, работ и услуг. То есть необходимо внедрение инновационных технологий, которые позволили бы значительно уменьшить использование природных ресурсов, применение ручной силы и сократили бы время от начала создания блага до получения его потребителем. Это явилось бы развитием национального курса России. Но данный курс не выполняется в связи с тем, что для создания инновационного процесса производства требуются специалисты инженерных специальностей и молодые ученые. Как показывает практика, данный вид деятельности является низкооплачиваемым по сравнению с теми секторами экономики, где не требуются высокотехнологичные знания. Поэтому индивид ставит в приоритет получение личного благосостояния и, соответственно, улучшение качества собственной жизни, поэтому происходит отток специалистов в области с более высокими заработными платами, но не стимулирующими инновационный процесс развития национального производства [7].

По инновационным технологиям происходит снижение, которое вызвано смещением вектора тенденции в сторону естественно-гуманитарных и экономических наук. Также уменьшение числа людей, получающих образование, обусловлено демографическими волнами, а именно вследствие так называемой демографической ямы 1990-х гг., которая, например, сказалась на том, что сейчас сократилось число поступающих в высшие учебные заведения. Виды деятельности, ответственные за производство валового внутреннего продукта и, как следствие, развитие государства, остаются на плечах старшего поколения. Люди 35—49 лет поддерживают в работоспособном состоянии такие отрасли, как сельское хозяйство, рыболовство, добывающее и обрабатывающее производство, производство электроэнергии, газа и воды. А те, кому от 20 до 34 лет, занимают доминирующее положение в торговле, финансовой деятельности и государственном управлении. В связи с тем что нет достаточного притока молодого и квалифицированного работающего населения в сферы, ответственные за инновационное развитие, производство валового внутреннего продукта и экономическое развитие государства, по истечении 15-летнего периода может наступить резкий кризис нехватки специалистов данных отраслей, что пагубно скажется на экономике. Начало этого процесса ощущается уже сегодня. При недостатке рабочего персонала, такого как сварщики, слесари, токари, работодатель вынужден предлагать им более высокую заработную плату, чем специалистам с высшим профессиональным образованием. Средством выхода из сложившейся ситуации стали действия Министерства образования и науки РФ, которое начало регулировать выпуск специалистов, чтобы избежать избыточного предложения труда по «модным» специальностям.

Если население и Министерство образования и науки РФ будут своевременно реагировать на потребности бизнеса в кадрах, а министерство еще и проводить программу, направленную на трудоустройство молодого работоспособного населения и переподготовку граждан на востребованные специальности, то появится возможность снизить уровень безработицы. Еще одним способом добиться снижения безработицы и повышения экономического роста может стать уравнивание заработных плат по разным секторам экономики. Таким образом, не будет большого разрыва в заработных платах между «модными» направлениями и не пользующимися спросом в связи с большой трудоемкостью и невысокой престижностью. Также необходимо проводить политику, которая покажет достоинство и необходимость специалистов в разных направлениях. Как известно, труд и капитал — это два фактора, которые создают основной тренд и траекторию экономического роста. Человек, используя свои знания, может повысить рост производительности труда и способствовать накоплению капитала.

Сегодня, с наступлением кризиса, произошло снижение объемов производства, уменьшились инвестиции, как следствие, сокращается валовой внутренний продукт и, несомненно, повышается уровень безработицы, происходит ускорение инфляции и медленнее протекает внешнеэкономический оборот. Каждый из этих процессов усиливается в той или иной мере, так как помимо внутренних и внешних факторов на экономику России давят санкции, и это неизбежно отража-

ется на социально-экономическом положении страны и темпах экономического роста. В связи с этим потребовалась быстрая перестройка экономики и производства товаров, работ и услуг, направленная на импортозамещение, и, как следствие, развитие спроса в тех отраслях, по которым наблюдается дефицит высококвалифицированных специалистов. В качестве поддерживающей меры государство выделяет дотации и субсидии для малого и среднего предпринимательства в целях его развития и создания новых рабочих мест. Санкции дали своеобразный толчок для того, чтобы все сектора экономики и социально-экономического развития становились более независимыми. С одной стороны, это закрывает страну от процесса глобализации, с другой — данная ситуация помогает особенно ярко выявить проблемы в кадровой политике государства, социально-экономической сфере, сельском хозяйстве, производстве, образовании и инновационной сфере. Все рассмотренные факторы и проблемы, влияющие на благосостояние и экономический рост в Российской Федерации, заставляют искать новые векторы развития.

Важный показатель, отображающий состояние экономического роста, — это валовой национальный доход на душу населения. При увеличении численности населения и неправильном распределении в области занятости это может привести к безработице [4].

Быстрый экономический рост и глобализация повышают спрос на рабочую силу, что стимулирует доходы тех, кто находится в нижнем хвосте распределения, и общее неравенство снижается. Чем быстрее экономический рост, тем богаче становится общество, и эти дополнительные ресурсы теоретически могут быть перераспределены в пользу бедных, что ведет к снижению неравенства. Но этого не происходит, потому что личностные цели индивида не всегда совпадают с национальным вектором экономики [8].

Анализ влияния факторов социального и экономического развития показывает нам, что преобразование всех сфер экономики, социальной системы и образования на основе научно-технических достижений и подготовки соответствующих кадров приведет к новой модели инновационного развития страны. Это сложная задача, так как модель должна будет отвечать современному состоянию социально-экономического развития страны, учитывать тенденции и изменения, происходящие в обществе. Моделирование инновационных процессов необходимо для разработки стратегии и выполнения прогнозов социально-экономического развития страны.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что факторы экономического роста во взаимосвязи с показателями благосостояния населения на основе развития финансово-экономических аспектов и социальной безопасности страны оказывают существенное влияние на уровень безработицы, благосостояние и экономический рост в стране. Следовательно, от того, насколько будут скоординированы действия по урегулированию взаимоотношений между рынком труда и рынком образовательных услуг, зависит общее социально-экономическое благополучие страны.

Благодарность

Авторы выражают благодарность своему научному руководителю Виктору Ивановичу Бархатову за ценные советы и идеи в ходе проведения исследования и написания статьи.

Список литературы

1. Экономическая безопасность российской экономики в условиях реализации политики импортозамещения / Н. В. Андреева [и др.] // Экономика региона. — 2015. — № 4. — С. 69—83.

2. Бархатов, В. И. Проблема развития производительных сил в национальной экономике / В. И. Бархатов, Д. И. Батманов, Ю. Ш. Капкаев // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2015. — № 18 (373). Экономика. Вып. 51. — С. 9—17.

3. Бирман, Л. А. Стратегия управления инновационными процессами / Л. А. Бирман, Т. Б. Кочурова. — М. : Дело АНХ, 2013. — 144 с.

4. Гимпельсон, В. Поляризация или улучшение? Эволюция структуры рабочих мест в России в 2000-е годы / В. Гимпельсон, Р. Капелюшников // Вопр. экономики. — 2015. — № 7. — С. 87—119.

5. Бархатов, В. И. Человек как активный субъект экономического роста: к проблеме человеческого капитала и роли элит / В. И. Бархатов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2015. — № 8 (363). Экономика. Вып. 48. — С. 7—13.

6. Экономическая теория. Микроэкономика-1,2 : учебник / под. общ. ред. Г. П. Журавлевой. — 6-е изд. — М. : Дашков и Ко, 2014. — 934 с.

7. Карионов, А. В. Государственное регулирование благосостояния и экономического роста российской экономики в условиях кризиса / А. В. Карионов // Наука XXI века: проблемы, поиски, решения : сб. материалов XXXIX науч.-практ. конф. с междунар. участием, посвящ. 70-летию Победы в Великой Отеч. войне (Миасс, 24 апр. 2015 г.). — Миасс : Геотур, 2015. — С. 124—127.

8. Орлова, Н. Структурные факторы замедления роста российской экономики / Н. Орлова, С. Егиев // Вопр. экономики. — 2015. — № 12. — С. 69—84.

9. Николаева, И. П. Экономическая теория : учебник / И. П. Николаева. — М. : Дашков и Ко, 2013. — 328 с.

10. Прогнозирование социально-экономического развития региона / под ред. В. А. Черешнева, А. И. Татаркина, С. Ю. Глазьева. — Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2011. — 1104 с.

11. Смирнов, С. Экономический рост и экономические кризисы в России: конец 1920-х годов — 2014 год / С. Смирнов // Вопр. экономики. — 2015. — № 5. — С. 28—47.

12. Журавлева, Т. Платит ли российское государство «справедливую» зарплату: обзор исследований / Т. Журавлева // Вопр. экономики. — 2015. — № 11. — С. 62—85.

13. Экономическая безопасность России: уроки кризиса и перспективы роста. Т. 1 / под ред. В. А. Черешнева, А. И. Татаркина, М. В. Федорова. — Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2012. — 1312 с.

14. Экономическая теория : учебник / под общ. ред. Г. П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича. — М. : ИНФРА-М, 2011. — 714 с.

15. Экономическая теория : учебник / под ред. В. Д. Камаева, Е. И. Лобачевой. — М. : Юрайт-Издат, 2010. — 557 с.

Сведения об авторе

Карионов Александр Валерьевич — аспирант кафедры экономики отраслей и рынков Института экономики отраслей, рынков и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. rem@shadrinsk.net

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 2 (384). Economic Sciences. Iss. 52. Pp. 94–101.

THE LABOUR MARKETS AND EDUCATIONAL SERVICES AS REGULATORS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

A.V. Karionov

Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. rem@shadrinsk.net

The paper proposes to examine and analyze the relationship of factors of economic growth with indicators of well-being of the population through the development of the financial and economic aspects and social security of the country and subsequently their impact on unemployment, welfare and economic growth. The purpose of this article is to identify the relationship of factors of economic growth with indicators of well-being, as well as the interaction of labour market and educational services market as a condition of development of the financial and economic aspects and social security. The theme of the article is relevant at the present time, because depending how will coordinated action to resolve the relationship between the labour market and educational services market depends on the overall socio-economic welfare of the country.

Keywords: *labour market, educational services market, unemployment, welfare, economic growth.*

References

1. Andreyeva N.V. [et al.]. Ekonomicheskaya bezopasnost' rossiyskoy ekonomiki v usloviyakh realizatsii politiki importozameshcheniya [Economic Security of the Russian economy in the implementation of the policy of import substitution conditions]. *Ekonomika regiona* [The economy of the region], 2015, no. 4, pp. 69—83. (In Russ.).

2. Barkhatov V.I., Batmanov D.I., Kapkayev Yu.Sh. Problema razvitiya proizvoditel'nykh sil v natsional'noy ekonomike [The problem of development of productive forces in the national economy]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2015, no. 18 (373), pp. 9—17. (In Russ.).

3. Birman L.A., Kochurova T.B. *Strategiya upravleniya innovatsionnymi protsessami* [Innovative process control strategy]. Moscow, Delo ANKH Publ., 2013. 144 p. (In Russ.).

4. Gimpel'son V., Kapelyushnikov R. Polyarizatsiya ili uluchsheniye? Evolyutsiya struktury rabochikh mest v Rossii v 2000-ye gody [Polarization or improvement? The evolution of the structure of jobs in Russia in the 2000s]. *Voprosy ekonomiki* [Economic issues], 2015, no. 7, pp. 87—119. (In Russ.).

5. Barkhatov V.I. Chelovek kak aktivnyy sub''yekt ekonomicheskogo rosta: k probleme chelovecheskogo kapitala i roli elit [Man as an active subject of economic growth: the issue of human capital and the role of elites]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2015, no. 8 (363), pp. 7—13. (In Russ.).

6. Zhuravleva G.P. (ed.). *Ekonomicheskaya teoriya. Mikroekonomika-1,2* [Economic theory. Microeconomics-1,2]. Moscow, Dashkov Publ., 2014. 934 p. (In Russ.).

7. Karionov A.V. Gosudarstvennoye regulirovaniye blagosostoyaniya i ekonomicheskogo rosta rossiyskoy ekonomiki v usloviyakh krizisa [State regulation of well-being and economic growth of the Russian economy in crisis conditions]. *Nauka XXI veka: problemy, poiski, resheniya: XXXIX nauchno-prakticheskaya konferentsiya, posvyashchyonnaya 70-letiyu Pobedy v Velikoy Otechestvennoy voyne (Miass, 24 apr. 2015 g.)* [Science of the XXI century: problems, searches, solutions: XXXIX scientific-practical conference dedicated to the 70th anniversary of Victory in the Great Patriotic war (Miass, 24 apr. 2015)]. Miass, Geotur Publ., 2015. Pp. 124—127. (In Russ.).

8. Orlova N., Yegiyev S. Strukturnyye faktory zamedleniya rosta rossiyskoy ekonomiki [Structural factors slowing the growth of the Russian economy]. *Voprosy ekonomiki* [Economic issues], 2015, no. 12, pp. 69—84. (In Russ.).

9. Nikolayeva I.P. *Ekonomicheskaya teoriya* [Economic theory]. Moscow, Dashkov Publ., 2012. 328 p. (In Russ.).

10. Chereshnev V.A., Tatarkin A.I., Glaz'yev S.Yu. (eds.). *Prognozirovaniye sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya regiona* [Predicting the socio-economic development of the region]. Yekaterinburg, 2011. 1104 p. (In Russ.).

11. Smirnov S. Ekonomicheskiy rost i ekonomicheskiye krizisy v Rossii: konets 1920-kh godov — 2014 god [Economic growth and the economic crisis in Russia: the end of 1920s — 2014]. *Voprosy ekonomiki* [Economic issues], 2015, no. 5, pp. 28—47. (In Russ.).

12. Zhuravleva T. Platit li rossiyskoye gosudarstvo "spravedlivuyu" zarplatu: obzor issledovaniy [Whether the Russian state pays "fair" wages: review of research]. *Voprosy ekonomiki* [Economic issues], 2015, no. 11, pp. 62—85. (In Russ.).

13. Chereshnev V.A., Tatarkin A.I., Fedorov M.V. (eds.). *Ekonomicheskaya bezopasnost' Rossii: uroki krizisa i perspektivy rosta. T. 1.* [Russia's economic security: lessons of the crisis and the prospects for growth. Vol. 1]. Yekaterinburg, Institut ekonomiki UrO RAN Publ., 2012. 1312 p. (In Russ.).

14. Zhuravleva G.P., Tarasevich L.S. (eds.). *Ekonomicheskaya teoriya* [Economic theory]. Moscow, 2011. 714 p. (In Russ.).

15. Kamayev V.D., Lobacheva Ye.I. (eds.). *Ekonomicheskaya teoriya* [Economic theory]. Moscow, Yurayt-Izdat Publ., 2010. 557 p. (In Russ.).

ЭКОНОМИКА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ (MICROECONOMICS AND ECONOMICS OF ENTERPRISES)

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 2 (384). Экономические науки. Вып. 52. С. 102–114.

УДК 005.95
ББК 65

СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

***В. Н. Белкин*[1], *Н. А. Белкина*[1], *О. А. Антонова*[1,2]**

[1]*Челябинский филиал Института экономики УрО РАН, Челябинск, Россия*

[2]*Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия*

Рассматриваются актуальные вопросы, связанные со стимулированием развития социального капитала предприятия. Социальный капитал предприятия — явление многогранное, его исследование затрагивает такие стороны деятельности предприятия, как трудовые отношения, корпоративная культура, доверие. В исследовании обосновывается правомерность понятия «развитие социального капитала», определяются субъекты социального капитала. Для развития социального капитала необходимы мероприятия по его стимулированию, которые показаны в данной статье. Обозначены проблемы по формированию и развитию социального капитала предприятия, которые подтверждены результатами социологических исследований персонала предприятий, проведенных авторами данного исследования. Выявлены резервы роста социального капитала предприятия, определены процесс, инструменты и модель развития социального капитала предприятия, а также представлен зарубежный опыт по стимулированию развития социального капитала предприятия.

Ключевые слова: *развитие, социальный капитал, сеть социальных отношений, стимулирование развития социального капитала, доверие, трудовые отношения, корпоративная культура.*

Социально-экономические изменения, произошедшие за последнее время в России, привели к трансформации трудовых отношений. Все больше значения придается таким социальным явлениям, как формирование системы нематериальных ценностей, переход к максимальному использованию творческого потенциала работников, а также ряду сугубо социологических моментов: становлению новых форм социального партнерства, повышению роли знания и т. д. В связи с этим проблематика социального регулирования экономического поведения персонала предприятий приобретает все большую актуальность. В научно-теоретическом плане эта тенденция находит свое проявление в том, что на смену некогда господствовавшим односторонним максималистским и индивидуалистическим концепциям экономического поведения сегодня приходят более взвешенные теории, синтезирующие традиции социологического и экономического подходов. Появляются теории, анализирующие особенности формирования и развития отдельных человеческих качеств и способностей: интеллектуальный капитал, организационный капитал, социальный капитал. Одной из актуальных задач является стимулирование развития социального капитала предприятия.

Цель исследования настоящей работы — разработка теоретико-методологических основ социального капитала предприятия. Задачами исследования в данной работе будут: определить сущность развития социального капитала предприятия и его стимулирование; показать проблемы в формировании и развитии социального капитала предприятия; представить зарубежный опыт по вопросу социального капитала предприятия; разработать процесс, инструменты и модель развития и стимулирования социального капитала предприятия.

Необходимость этого не в последнюю очередь обусловлена экономическим эффектом, который получает предприятие от развития социального капитала. Определение социального капитала и три его измерения: структурное (сотрудники должны воспринимать себя как часть некой сети), реляционное (связи между сотрудниками должны строиться на доверии и взаимных обязательствах) и когнитивное (членов сети должны объ-

единять общие интересы или единое понимание стоящих перед организацией задач) — легли в основу исследования под названием «Измерение ценности для бизнеса его взаимоотношений со стейкхолдерами» (Measuring the Business Value of Stakeholder Relationships), которое инициировали Центр инноваций в менеджменте (Centre for Innovation in Management, Simon Fraser University, Канада) и Школа бизнеса Университета Йорка (Schulich Business School, York University, Канада) в начале нового тысячелетия.

Изучив показатели деятельности таких компаний, как McDonalds, Misubishi, Monsanto, Nestlé, Nike, Shell и Texano, исследователи пришли к выводу о том, что рост финансовых показателей этих компаний неразрывно связан с их инвестициями в социальный капитал, то есть в налаживание отношений взаимного доверия и уважения со всеми заинтересованными сторонами [3].

Зарубежные исследования, например Walker Information, выявили прямую связь между финансовыми и социальными показателями компании — между доходностью активов, доходностью продаж и социальной ценностью компании, между доходностью капитала и доходом на акционерный капитал. Зафиксировано, что на протяжении 10 лет у компаний, реализующих концепцию социальной ответственности, финансовые показатели лучше, чем у социально не ответственных компаний: доход на инвестированный капитал — выше на 9,8 %, доход с активов — на 3,55 %, доход с продаж — на 2,79 %, прибыль — на 63,5 %. На протяжении 15 лет прирост дохода акционеров социально ответственных компаний был в два раза выше среднего (43 % против 19 %) [9].

Первоначально необходимо определиться с понятием «развитие социального капитала». В целом имеющуюся литературу по исследуемой теме можно представить в виде нескольких групп.

Первая группа литературы, связанная с задачами изучения концептуальных основ социального потенциала и социального капитала, включает широкий круг работ как отечественных философов и социологов (Н. А. Витке, А. Г. Здравомыслов, В. С. Швырев, Г. П. Щедровицкий, В. А. Ядов и др.), так и представителей зарубежной теоретической социологии (М. Вебер, Э. Дюркгейм, Дж. Коулмэн, Т. Лукман, Р. Мертон, Т. Парсонс, Ф. Фукуяма и др.). Указанные авторы заложили основу для дальнейших научных исследований в области формирования и реализации социального потенциала и социального капитала.

Вторую группу составляют работы в рамках социологии организации (В. Г. Афанасьев, Е. М. Бабосов, Г. П. Зинченко, А. Я. Кибанов, А. И. Кравченко, Н. И. Лапин, Н. Л. Маренков, Б. З. Мильнер, А. И. Пригожин, С. С. Фролов и др.). Эти авторы предприняли попытку систематизировать организующие факторы в трудовом коллективе, определить роль трудового коллектива и межличностных отношений как фактора развития предприятия.

Третья группа источников включает исследования, посвященные социально-экономическим аспектам формирования и развития социального капитала, влиянию социальных и экономических факторов на поведение субъектов трудовых отношений (Н. Алексеев, Ф. Газизуллин, В. Гимпельсон, Л. Косалс, Н. Наумова, Р. Насибуллин, Ж. Тощенко, С. Шаталин, Й. Шумпетер, В. Радаев и др.).

Несомненно, в экономической науке не принято такое словосочетание, как «развитие капитала». Однако, исходя из того, что в основе воспроизводства и роста социального капитала лежат именно каждодневные социальные отношения между работниками предприятия, а сам социальный капитал отражает качество сформированных отношений, то употребление такого словосочетания оправдано. Необходимо определить субъекты и объекты развития социального капитала предприятия. Выгоды от развития социального капитала получают два основных субъекта. С одной стороны, это само предприятие. Так как в результате формирования и использования социальных отношений повышается эффективность человеческого капитала работников и, соответственно, происходит рост добавленной стоимости, персонал является высоко мотивированным, удовлетворяются его социальные потребности. С другой стороны, выгоду от таких социальных отношений получает сам работник или трудовой коллектив. Для работника развитие социального капитала предполагает рост доходов вследствие роста профессиональных качеств и навыков, а также вследствие более быстрого внедрения различных инноваций и роста фонда зарплаты при рыночной системе мотивации и стимулирования труда. При этом удовлетворяется потребность в общении, уважении, дружбе и т. д. Косвенные выгоды от развития социального капитала получает и государство. Вследствие роста экономической эффективности деятельности предприятия растет налогооблагаемая база, снижается социальная

напряженность, повышается эффективность использования человеческого капитала. В конечном итоге растет производство ВВП.

В свою очередь развитие социального капитала предполагает развитие социальных отношений в следующих основных аспектах:

— развитие сети социальных отношений;

— соответствие социальных отношений ценностям и нормам, декларируемым корпоративной культурой предприятия;

— повышение уровня межличностного доверия. Доверие к деятельности предприятия является важным аргументом при направлении части неформальных отношений в русло повышения эффективности производственной деятельности. При слабом доверии в силу несправедливой оплаты труда, расхождения слов с делом и других факторов работники не видят необходимости затрачивать нервные, физические усилия, а также свое личное время с целью улучшения показателей труда.

Таким образом, развитие социального капитала предполагает совокупность социально-экономических отношений по поводу развития сети социальных отношений, приведение в соответствие социальных отношений нормам и ценностям корпоративной культуры и повышение уровня межличностного доверия.

Стимулирование развития социального капитала предполагает:

1. Развитие доверия в трудовом коллективе — как между работниками, так и со стороны работников по отношению к деятельности предприятия.

2. Структурирование и пропаганда ценностей, направленных на активное социальное взаимодействие, развитие отношений дружбы, уважения и взаимодействия.

3. Рост масштабов социальной сети внутри предприятия, развитие социальных отношений между работниками как одного подразделения, так и разных подразделений.

Определение основных мер по формированию и развитию социального капитала, на наш взгляд, необходимо провести с позиции выявления факторов, влияющих на уровень развития социального капитала и оценки существующих проблем в сфере его формирования. С нашей точки зрения, стимулирование развития социального капитала представляет собой процесс воздействия на факторы социального капитала с целью создания благоприятных условий для формирования и развития эффективных социальных отношений.

Функционирование предприятий в настоящее время имеет ряд особенностей, зависящих в первую очередь от сферы и отрасли производства, формы собственности, масштаба предприятия и охвата рынка. Однако все они подвержены общим факторам, воздействующим на процесс формирования и использования социального капитала. Большинство исследователей сходятся во мнении, что к социальному капиталу имеют отношение все те факторы, которые создают возможность возникновения и развития социальных отношений и обеспечивают их сохранение. Достаточно полно определила совокупность факторов Н. В. Воронкова. В диссертационном исследовании «Социальный потенциал организации» автор выделяет внешние и внутренние факторы, воздействующие на социальный потенциал организации, понимаемый как потенциал социальных отношений. Мы проанализировали представленные факторы, выявив при этом, что часть из них непосредственно влияет на социальный капитал как совокупность уже сформированных социальных отношений, другая часть предполагает воздействие на потенциал социальных отношений, выражаемый в эмоциональном настрое, личных особенностях работников [4].

В результате анализа научной литературы нами выявлены факторы, определяющие особенности формирования и использования социального капитала. К основным факторам относятся:

1) Правовые факторы. Хотя их влияние носит, скорее, косвенный характер, нельзя не учитывать его при формировании социальных отношений. Изменения в законодательных актах, регулирующих трудовые отношения на предприятии, действие местной правовой системы, направленной на документальное оформление трудовых отношений. Действие данного фактора является одним из факторов формирования доверия к деятельности предприятия в целом. Изменения в местном законодательстве, внутренних положениях предприятий часто приводят к частичному изменению трудовых взаимоотношений на предприятии и, как следствие, социальных связей в коллективе. В частности, изменение минимального уровня оплаты труда предполагает поднятие минимальных зарплат на предприятии до соответствующего уровня и определенную смену социальных ролей, структуры коллектива, смену социально-психологического климата, характера отношений, их направленности, смене каналов неформальных коммуникаций.

2) Организационные факторы. Сюда можно включить особенности организационной структуры, особенности систем управления, систем коммуникаций, особенности разделения труда и определения полномочий, системы стимулирования и мотивации персонала и др. То есть это факторы, которые непосредственно связаны с функционированием организационного капитала как объективной основы социального капитала.

3) Культурные факторы. Они связаны с существующим на предприятии типом корпоративной культуры, стилем управления, поведенческими особенностями трудового коллектива, закрепленными ценностями. Сформированная на предприятии корпоративная культура, включающая такие элементы, как ценности и нормы, ритуалы и обычаи, оказывает значительное воздействие на социально-психологическую обстановку, характер и частоту социальных контактов, развитие социальных отношений между работниками.

4) Психологические факторы (психологические особенности поведения работников). «Индивидуальный кредит доверия» зависит от таких личностных характеристик, как репутация и имидж, открытость и последовательность поведения, уверенность в себе, проявление мотивации к сотрудничеству. Важными факторами готовности доверию являются интеллектуальные способности и особенности мышления (степень его стереотипности или независимости), жизненный опыт, личные цели и интересы, уверенность в себе [11].

На наш взгляд, для достаточно полного и обоснованного определения мер по стимулированию социального капитала необходимо рассмотреть проблемы формирования и использования социального капитала, выявленные на современных промышленных предприятиях, так как в значительной части инструменты решения этих проблем и будут определять направления развития социального капитала предприятия.

Анализ социологических опросов по предприятиям различных отраслей позволяет определить, что в настоящее время предприятия испытывают значительные трудности в сфере формирования и использования социального капитала. Данная характеристика находит отражение в напряженной социально-психологической среде, недоверии к руководству предприятия, к работникам своего и других структурных подразделений, негативной оценке характера социальных отношений в коллективе. В частности, прослеживается негативное отношение к непроизводственным подразделениям (финансовым, экономическим службам и пр.), к отдельным должностным лицам, для коллектива характерна конфронтация, «игнорирование» декларируемых норм. Опрос в ОАО «ШААЗ», проведенный Челябинским филиалом Института экономики УрО РАН в январе 2008 г. среди руководителей всех уровней управления, показал, что каждый пятый руководитель (19 %) полагал, что социально-психологическая среда неблагоприятная, не настраивает на труд, проявление творчества и инициативы. Воздержались 20 % респондентов. Обращает на себя внимание снижение позитивных оценок среды по мере понижения статуса руководителей (высший, средний, низовой уровень). Положительная оценка имеет следующую динамику: 72, 61, 59 %. Негативная: 7, 19, 22 %. Следовательно, социально-психологическая атмосфера наиболее неблагоприятна в цехах, участках, бригадах. То есть в основных производственных единицах снижен один из главных мотивов труда, что ведет к процессу демотивации персонала, снижению производительности труда. В условиях сложной экономической обстановки данные процессы еще больше снижают эффективность деятельности предприятия, отражаясь на уровне текучести, росте затрат на поиск и наем персонала.

Подобные результаты получены практически на всех предприятиях, исследованных Челябинским филиалом Института экономики УрО РАН. В рамках исследования оценивался уровень удовлетворенности персонала сложившимися взаимоотношениями в коллективе (табл. 1).

Результаты опросов наглядно показывают наличие резервов роста социального капитала, особенно в отношениях с руководством.

Важной предпосылкой формирования социального капитала является высокий уровень межличностного доверия. Результаты исследования, проведенного Е. С. Яхонтовой, позволяют заключить, что основными проблемами развития доверия в трудовом коллективе являются расхождение индивидуальных и групповых ожиданий в отношении доверия к себе, психологической готовности оказывать доверие другим и осознания объективных барьеров для его развития. Противоречие между готовностью к доверию и возможностями действующих систем организации связано, в частности, с недостатками коммуникативных и информационных систем, которые

Таблица 1

Удовлетворенность работников характером взаимоотношений в коллективе и с непосредственным руководителем (% к числу опрошенных)

Показатели оценки	Металлургический завод			Текстильный комбинат			Строительное управление			Дрожжевой завод			Средняя оценка
	да	нет	оценка нет/да	да	нет	оценка нет/да	да	нет	оценка нет/да	да	нет	оценка нет/да	
Взаимоотношения в Вашем коллективе доброжелательные	66	10	0,15	56	14	0,25	67	7	0,10	62	10	0,16	0,18
Удовлетворены ли Вы взаимоотношениями с непосредственным руководителем	60	10	0,15	46	39	0,85	58	26	0,45	58	6	0,10	0,33
Средняя оценка			0,15			0,40			0,21			0,12	0,21

Источник: Белкин В. Н, Белкина Н. А. Экономическая теория труда. — М. : Экономика, 2007. — С. 141.

не обеспечивают сотрудников необходимой информацией и на этой основе затрудняют развитие доверия между рядовыми работниками и менеджерами среднего и высшего звена. Проблемы недостатка доверия между менеджментом и персоналом также обусловлены низким личностным авторитетом и пассивной позицией менеджеров, их безынициативностью и нежеланием выйти за рамки инструкций при выполнении заданий [11].

Можно также утверждать, что уровень доверия выше в трудовых коллективах, где выше общая удовлетворенность трудом, а также удовлетворенность отдельными его сторонами. Так, среди респондентов, полностью удовлетворенных своей работой, доля лиц, доверяющих товарищам по работе, в 1,3 раза больше, чем среди тех, кто совсем не удовлетворен трудом (соответственно 85 % против 67 %). Аналогичные тенденции наблюдаются и в отношении удовлетворенности условиями и оплатой труда, возможностями профессионального роста. Обращает на себя внимание и то, что чаще доверяют коллегам и сослуживцам люди, оформленные на работе официально (по трудовой книжке, трудовому соглашению, контракту), удовлетворенные своим материальным положением и жизнью в целом [5].

По мнению некоторых исследователей, повышение уровня доверия в организациях зависит от создания условий для положительного решения ключевых вопросов качества трудовой жизни, под которым понимается определенная совокупность потребностей работника и степень их удовлетворения.

Такая многоаспектность объясняется тем, что социальный капитал, в основе которого лежит доверие, — это надстройка над трудовыми отношениями, организационным капиталом. Соответственно, его развитие требует эффективного функционирования «обеспечивающих» уровней: организационного капитала, корпоративной культуры, особенностей формирования и реализации человеческого капитала в рамках производственной системы. Именно особенности формирования и развития трудовых отношений на предприятии служат базой для стимулирования развития социального капитала.

Таким образом, основными проблемами в сфере формирования и роста социального капитала выступают: низкий уровень доверия между работниками одного и различных уровней иерархии, слабое развитие основных элементов и показателей организационного капитала, низкий уровень корпоративной культуры.

Исходя из изложенных проблем, можно определить ряд инструментов, применение которых способствует развитию социального капитала. Данные предложения представлены на основе анализа опыта зарубежных и отечественных предприятий.

Наиболее финансово стабильные и эффективные зарубежные компании отличаются высоким уровнем развития социального капитала. Такими компаниями являются Hewlett-Packard (HP), Procter&Gamble, Convex Computer Corporation и др. Каждая компания использует свои специфические меры развития доверия между работниками, формирования благоприятной социаль-

но-психологической среды, активизации неформального взаимодействия. Hewlett-Packard поддерживает дружественные отношения в фирме и ясно демонстрирует свою заботу о сотрудниках следующими методами: деловой диалог, общее рабочее пространство, управление при постоянном контакте с сотрудниками, а также плановые общественные мероприятия. Два раза в год высшее руководство делает обзор общих результатов фирмы и распределяет выплаты по прибылям. Фирма также распространяет среди работников по электронной почте информационные бюллетени, чтобы держать их в курсе основных событий. Кроме того, сотрудники компании HP для обмена информацией и мнениями пользуются внутренней, локальной компьютерной сетью и электронными информационными службами. HP проектирует кабинеты и предприятия открытого типа и не одобряет использование всякого рода закрытых офисов руководителей.

Метод управления в Hewlett-Packard по принципу «обхода сотрудников» и политика «открытых дверей» подчеркивают важность дружественных отношений в культуре фирмы. Неформальность таких подходов позволяет выявлять и обсуждать «незапланированные» вопросы. При этом усиливается ощущение, что руководство принимает участие в делах фирмы и понимает реальные проблемы, оказывающие влияние на покупателей и сотрудников. Политика «открытых дверей» HP позволяет сотрудникам обращаться к руководителям рангом выше своего непосредственного начальника, чтобы выразить свои тревоги или проблемы (и при этом гарантируется полная конфиденциальность) [10].

Также для повышения уровня доверия необходим постоянный неформальный обмен финансовой, социальной, культурной информацией между работниками. Положительным примером обмена информацией может служить компания Procter&Gamble. Каждый квартал она распространяет видеоинформацию о своем финансовом положении и главных проблемах. Затем проводятся совещания в группах, чтобы обсудить эту информацию и выявить то, что вызывает тревогу. Такой метод позволяет работникам:

1) почувствовать свою ценность для компании;

2) участвовать в решении важных вопросов текущей и долгосрочной деятельности;

3) развивать коммуникации в неформальной среде.

Компания Convex Computer Corporation, в которой работает 1200 сотрудников, — еще один пример подобного рода. Руководитель производства этой компании регулярно проводит совещания «за завтраком», на которых присутствуют 8—10 сотрудников одновременно. Это дает работникам возможность лучше познакомиться с руководителем производства и задать ему любые вопросы. Кроме того, в этой фирме каждый месяц проводится «целевое совещание», на котором может присутствовать любой сотрудник производственных служб и где любому члену организации предоставляется возможность высказать свои идеи или сообщить какую-либо информацию. Такие открытые совещания и прямой обмен важной информацией по значимым проблемам способствуют развитию культуры доверия, возможности установления социальных контактов вне «контуров» организационной структуры, развитию социального капитала подразделений.

В целом к определяющим элементам доверия на предприятии можно отнести следующие:

1. Доверие требует получения результатов, обещанных другим людям. Доверие требует, чтобы мы верили в то, что другие хотят и могут выполнить свои обязательства перед нами.

2. Доверие требует порядочности в отношениях и следования известному набору ценностей, убеждений и действий. Другими словами, оно зависит от соответствия утверждений человека его поступкам. Это называется «держать слово», или «сделать то, что обещаешь». Нарушение этого принципа ставит под сомнение надежность человека и предприятия, где такая культура принимается за основу.

3. Доверие требует проявления заботы о благополучии других людей. Это не означает, что интересы других всегда должны ставиться выше собственных или интересов организации в целом. Вместе с тем это позволяет оценить влияние поступков человека на других людей. В проявлении заботы отражается искреннее желание способствовать благополучию и успеху работников на всех уровнях организации.

Обзор опыта представленных компаний позволяет отметить ряд мер, направленных на развитие социального капитала:

1. На практике большинство организаций с высоким уровнем доверия разработали программы участия всех сотрудников в прибыли, получаемой, когда их предприятие добивается поставленных перед ним целей или превосходит их.

К ним относятся программы акционерного инвестирования, стимулирующие участие сотрудников в акционерном капитале компании, а также программы с применением акционерных опционов, которыми вознаграждают тех, кто в течение долгого времени способствовал успеху организации.

2. Демонстрация доверия к сотрудникам (например, распространение как хороших, так и плохих новостей), привлечение сотрудников к разрешению проблемных ситуаций, выяснение их мнений.

3. Формирование информационных систем современного типа, позволяющих в короткие сроки получить необходимую производственную и социальную информацию. В частности, свое видение перспектив использования социальных сетей на предприятии и соответствующий инструментарий представила корпорация IBM. В ее новое приложение Lotus Connections входят пять модулей поддержки совместной работы (персональные профайлы, сетевые сообщества, блоги, закладки и активность), которые соответствуют основным компонентам социальных сетей. Профайлы содержат сведения о сотруднике и призваны облегчить его поиск по имени, квалификации, участию в проектах, ключевым словам и т. п. Наконец, модуль активности — это удобное средство упрощенного неформального управления отдельными задачами и целыми проектами [12].

4. Важным инструментом в управлении отношениями является физическая среда офисов. Еще в 1950-х гг. Л. Фестингер эмпирически доказал, что мы устанавливаем более тесные контакты с теми, кто живет или работает по соседству с нами. Открытое офисное пространство, где между рабочими местами отсутствуют барьеры, стимулирует кооперацию и повышает скорость обмена информацией, а отсутствие различий в качестве мебели и площади кабинетов облегчает взаимодействие поверх иерархических границ.

В настоящее время некоторые отечественные предприятия начинают перенимать зарубежный опыт с целью формирования высокого уровня доверия и лояльности персонала. Например, в компании «Томскнефть» накоплен богатый опыт в этой сфере: отработана и хорошо функционирует система электронного документооборота, внедряется система управления и оценки по ключевым показателям эффективности, проведена большая работа по делегированию полномочий на разных уровнях ответственности [1].

В то же время следует понимать, что доверие не панацея. Оно необходимо во многих ситуациях, но недостаточно само по себе для обеспечения успеха. Такие факторы, как четкие программы действий и цели, достаточный уровень знаний и навыков служащих, правильное распределение ролей, эффективные производственные процедуры, необходимы, но недостаточны для формирования и развития социального механизма обучения, которое также играют важную роль [10].

Многие компании воспроизводят социальный капитал благодаря прямым инвестициям в образование и обучение корпоративным навыкам, которые работают на рост социализации сотрудников. Японские компании посылают своих подчиненных на обучающие тренинги, которые испытывают стойкость и создают узы взаимной зависимости при решении управленческих задач. При этом обучение как менеджеров проектов, так и членов команды обязательно должно включать навыки установления межличностных отношений, тренинги по формированию команд, а также практическое освоение элементов поведенческой компетенции (например, изучение стандарта International Competence Baseline — ICB, разработанного Международной ассоциацией управления проектами IPMA) [8].

Корпоративная культура должна поощрять открытое обсуждение проблем компании, уважение к мнению других, желание и умение работать в команде, содействие развитию коллег и подчиненных. При рекрутинге персонала особое значение должно придаваться соответствию отбираемых кандидатов этим ценностям корпоративной культуры. В лидерах необходимо развивать открытость, эмоциональный интеллект, навыки коучинга.

Решающими факторами для стимулирования развития социального капитала являются следующие особенности корпоративной культуры:

— действовать по принципу «одна компания — одно видение». Развивать в организации чувство единства и корпоративный дух, которые уравновешивают интересы личностей, групп и подразделений;

— проявлять уверенность в способностях сотрудников. Помогать членам организации в удовлетворении их потребностей и действовать в соответствии с набором ценностей, подчеркивающих личную значимость сотрудников;

— развивать дружественные отношения и диалог между людьми. Моделировать формальные

и неформальные ситуации, обеспечивающие сотрудникам достаточный контакт друг с другом и понимание взаимных интересов;

— признавать личный вклад сотрудников. Создавать организационные процедуры для признания и вознаграждения деятельности сотрудников из различных групп и исполняющих различные функции [10].

В основе указанных факторов лежит важная роль руководства и оптимальной организационной структуры.

Для развития неформальных отношений могут быть использованы многие традиционные инструменты управления персоналом. Программы адаптации, совместное обучение, наставничество, кураторство, развитие менеджеров через специальные обучающие проекты, корпоративные праздники помогают сотрудникам расширять сеть знакомств внутри компании и строить отношения взаимопомощи поверх функциональных и иерархических границ. Во многих компаниях ежегодно проводятся ярмарки знаний, на которых сотрудники рассказывают о своих интересах, знаниях и опыте, которые могут быть полезны коллегам. В центральном офисе американской компании Steelcase на одной из стен вывешены фотографии всех сотрудников — от CEO[1] до секретаря, под каждой из них приводится информация о личных увлечениях и текущих проектах сотрудника в компании.

Одним из мощных инструментов развития социальных сетей является создание тематических сообществ — групп сотрудников, которых объединяет озабоченность общей проблемой, общий интерес к какой-либо теме и которые углубляют свои экспертные знания и понимание проблем в данной области, постоянно обмениваясь информацией и мнениями друг с другом. Они строятся на основе добровольного участия, поверх иерархических, функциональных границ. Примером являются кружки качества, формируемые на предприятиях Японии. Кружки качества — это небольшие группы (до десяти человек), объединяющие рабочих одного производственного участка или отдела. Они собираются, как правило, раз в неделю и в течение часа обсуждают такие производственные проблемы, как качество работы, производительность труда, обеспечение безопасности и т. д.

[1]CEO (англ. Chief Executive Officer) — высшее должностное лицо компании: генеральный директор, председатель правления, президент, руководитель.

Исходя из представленного, можно заключить, что формирование и развитие социального капитала — это комплексный процесс, предполагающий воздействие различных организационных инструментов и направлений воздействия. Среди направлений можно выделить следующие:

— формирование желаемого уровня доверия;

— развитие социального взаимодействия работников во внерабочее время и развитие сети социальных отношений;

— направление социальных отношений, неформальных каналов коммуникаций на увеличение эффективности человеческого капитала предприятия.

Процесс стимулирования развития социального капитала представлен на рис. 1.

Исходя из особенностей социального капитала и его взаимосвязи с человеческим капиталом, корпоративной культурой и организационным капиталом нами определена следующая совокупность инструментов стимулирования формирования и развития социального капитала предприятия:

1) инструменты организационного капитала;

2) инструменты корпоративной культуры;

3) инструменты руководителя.

Комплекс инструментов стимулирования развития социального капитала представлен в табл. 2.

В рамках инструментов организационного капитала формируется формальная основа для социальных отношений. Очерчиваются рамки взаимодействия, определяется круг лиц и т. д.

В рамках корпоративной культуры оформляется неформальная среда на предприятии, определяются нормы, направленные на взаимодействие работников, их сплочение. Миссия способствует единению внутри организации, развитию корпоративного духа за счет того, что делает ясными для сотрудников общую цель, предназначение фирмы; способствует созданию в организации благоприятного климата, поскольку выражает философию, принципы, ценностные ориентиры, принимаемые как руководством, так и остальными сотрудниками.

Корпоративный кодекс — это документ, который формулирует принятые в компании правила поведения и управления, основой которых является построение желаемой корпоративной культуры.

Ритуалы — это наглядная демонстрация сотрудникам ценностей организации. Американский консультант по менеджменту Н. Крылова выделила следующие группы ритуалов: ритуалы

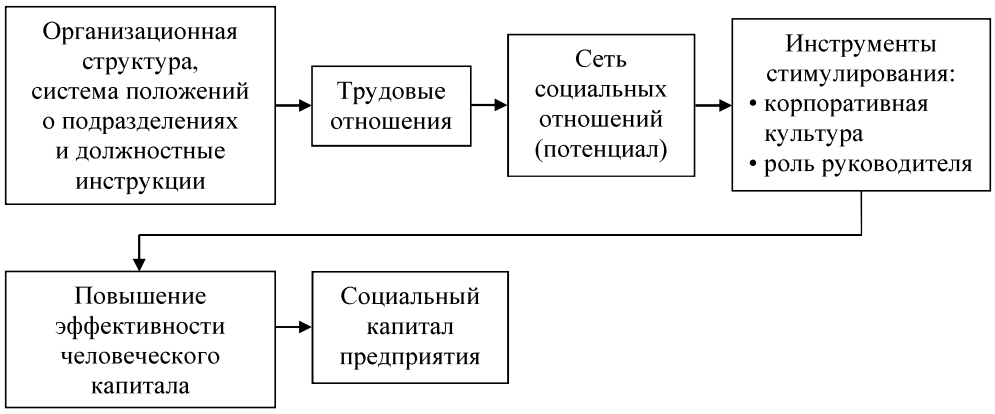


Рис. 1. Процесс стимулирования развития социального капитала

Таблица 2

Инструменты развития социального капитала предприятия

Элемент	Инструменты
Корпоративная культура	— формирование миссии и видения предприятия, определяющих социальную цель деятельности предприятия; — формирование кодекса корпоративной этики, включающего ценности, направленные на социальное взаимодействие; — политика «открытых дверей»; — ритуалы (поощрения, порицания, объединения); — обучающие тренинги, направленные на повышение социализации работников (International Competence Baseline); — формирование клубов и тематических сообществ по интересам; — организация ярмарки знаний
Организационный капитал	— система управления по целям и результатам и другие системы, направленные на справедливую оценку труда; — организационная структура органического типа; — системы коммуникации (собрания, корпоративные программы коммуникации и др.), например Lotus Connections; — организация общего рабочего пространства; — обеспечение работников централизованным местом питания (столовая);
Лидер	— поведение в соответствии с принятым кодексом корпоративной этики (личный пример); — деловой диалог в неформальной обстановке; — делегирование полномочий

поощрения, ритуалы порицания, ритуалы объединения [6].

Ритуалы поощрения призваны показать одобрение компанией определенного достижения или стиля поведения, вписывающегося в рамки корпоративных ценностей. Это могут быть вечеринки по поводу успешной реализации проекта, традиционные обеды в честь того, кто отличился или долго и продуктивно работает в компании. Это может быть аудиенция именинника в день его рождения у президента компании.

Ритуалы порицания сигнализируют о неодобрении в отношении человека, нарушающего нормы принятой корпоративной культуры. Официальными ритуалами порицания являются увольнение, понижение в должности, штрафы, снижение заработка. Менее формальным ритуалом такого плана может быть неприглашение на регулярное мероприятие, где собирается весь коллектив.

Ритуалы объединения помогают всем служащим осознать свою общность с компанией. Это конференции, семинары, деловые игры, различные светские мероприятия, вечеринки, совместные поездки, занятия спортом [7].

Механизм стимулирования формирования и развития социального капитала представлен на рис. 2.

Таким образом, ключом к тому, чтобы все возможные выгоды от формирования и использования социального капитала были реализованы

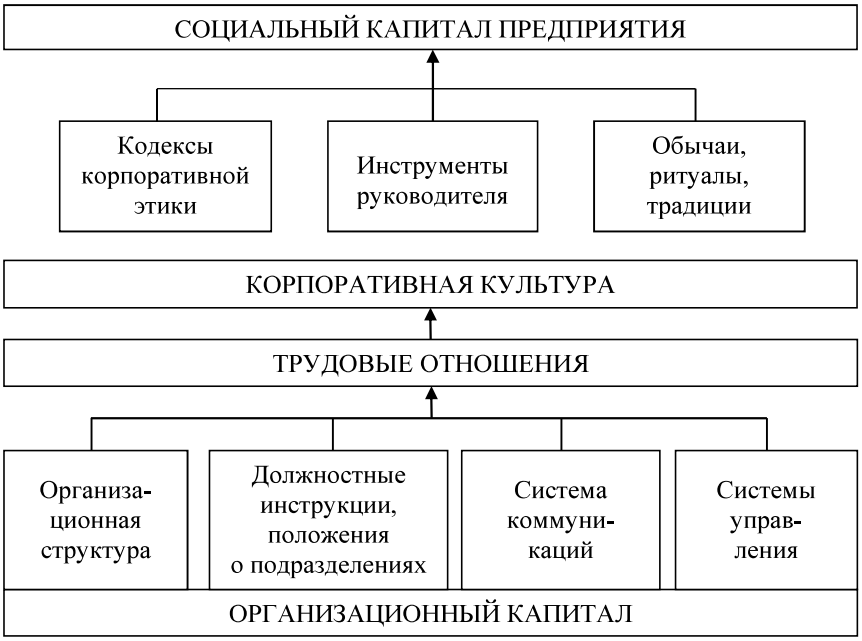


Рис. 2. Модель развития социального капитала предприятия

в полной мере, является наличие как надлежащих организационных или институциональных механизмов, так и соответствующих управленческих подходов. Развитие социального капитала — это комплексный процесс, включающий основные способы и методы развития доверия, декларирования позитивных ценностей, развития социальных отношений на предприятии.

В результате данного исследования мы определили сущность развития социального капитала предприятия и его стимулирование. Выявлен механизм стимулирования развития социального капитала предприятия на основе ряда инструментов: инструменты корпоративной культуры, инструменты организационного капитала, инструменты руководителя. Показаны проблемы в формировании и развитии социального капитала предприятия, представлен зарубежный опыт по вопросу социального капитала предприятия. Разработаны процесс, инструменты и модель развития и стимулирования социального капитала предприятия, модель влияния социального капитала на эффективность человеческого капитала предприятия посредством воздействия на следующие сферы:

— мотивация работников;

— производительность труда;

— инновационное развитие, восприимчивость коллективом инноваций;

— эффективность коммуникаций на предприятии;

— уровень оппортунистического поведения работников.

Показано, что социальный капитал может как снижать, так и повышать эффективность человеческого капитала предприятия, что зависит от уровня развития капитала.

Также определена совокупность факторов, воздействующих на формирование и развитие социального капитала предприятия. Основными факторами являются: правовые, культурные, организационные и психологические. Комплексный учет этих факторов позволит целенаправленно воздействовать на социально-психологическую среду предприятия и систему социальных отношений, уровень доверия и ценности работников.

Комплексное применение данных инструментов позволит предприятию сформировать развитую социальную сеть, повысить уровень доверия в трудовом коллективе и, соответственно, повысить уровень развития социального капитала предприятия.

Список литературы

1. Бахарев, А. Р. Коммуникации внутри компании: как добиться их эффективности [Электронный ресурс] / А. Р. Бахарев. — URL: www.iteam.ru/ publications /human/section_44/article_2669 (дата обращения: 20.02.2016).

2. Белкин, В. Н. Экономическая теория труда / В. Н. Белкин, Н. А. Белкина. — М. : Экономика, 2007. — 352 с.

3. Бодункова, А. Г. Управление на основе социально значимых ценностей как инструмент и способ построения социального капитала партнерства / А. Г. Бодункова // Актуальные проблемы развития экономики современного предпринимательства : сб. докладов по итогам Всерос. науч.-практ. конф., Москва, 10—19 марта 2010 г. / под общ. ред. проф. О. Н. Мельникова. — М. : Креатив. экономика, 2010. — С. 36—42.

4. Воронкова, Н. В. Социальный потенциал организации (социологический анализ) : дис. ... канд. социол. наук / Н. В. Воронкова. — М., 2007. — 156 с.

5. Козырева, П. М. К вопросу о доверии в трудовых коллективах / П. М. Козырева // Социол. исслед. — 2008. — № 11. — С. 24—33.

6. Крылов, Н. Поощрения и порицания — это ритуалы / Н. Крылов // Капитал. — 1997. — № 6.

7. Корпоративная культура: актуальные проблемы современной практики [Электронный ресурс]. — URL: www.4p.ru (дата обращения: 15.02.2016).

8. Лукьянов, Д. Социальный капитал в управлении проектами [Электронный ресурс] / Д. Лукьянов. — URL: www.pm-in-ua.com (дата обращения: 15.02.2016).

9. Туркин, С. Социальный аудит компаний / С. Туркин // Упр. компанией. — 2002. — № 8. — С. 68—72.

10. Шо, Р. Б. Ключи к доверию в организации: результативность, порядочность, проявление заботы / Р. Б. Шо. — М. : Дело, 2000. — 236 с.

11. Яхонтова, Е. С. Доверие в управлении персоналом. Зарубежные подходы и отечественный опыт оценки / Е. С. Яхонтова // Социол. исслед. — 2004. — № 9. — С. 117—121.

12. Открытые системы. Отчет «Аналитика: “урожай мечты”. Внедрите средства аналитики — и получите детальное понимание бизнеса» [Электронный ресурс] // IBM Institute for Business Value. Апр. 2015 г. — URL: http://osp.ru (дата обращения: 11.02.2016).

13. Araujo, L. Networks in Socioeconomic Systems / L. Araujo, G. Easton // Networks in Marketing : ed. by D. Iacobucci. — London : Sage, 1996. P. 63—107.

14. Brown, V. Social networks in organization — capital or liability? / V. Brown // Working paper. Harvard Business School. — 2001. — Vol. 5. — P. 5—17.

15. Coleman, J. P. Social capital in the creation of human capital / J. P. Coleman // American J. of Sociology. — 1988. — № 94. — P. 95—120.

16. Durlauf, P. On the Empirics of Social Capital / P. Durlauf // Economic J. — 2002. — P. 459—479.

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.
2016. No. 2 (384). Economic Sciences. Iss. 52. Pp. 102–114.

DEVELOPMENT STIMULATION OF SOCIAL CAPITAL OF THE ENTERPRISE

V.N. Belkin
Chelyabinsk branch of the Institute of Economics of UB RAS, Chelyabinsk, Russia. akademiya28@bk.ru

N.A. Belkina
Chelyabinsk branch of the Institute of Economics of UB RAS, Chelyabinsk, Russia. akademiya28@bk.ru

O.A. Antonova
Chelyabinsk branch of the Institute of Economics of UB RAS, Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. akademiya28@bk.ru

In the article topical issues connected with stimulation of development of the social capital of the enterprise are considered. The social capital of the enterprise the phenomenon many-sided, its research mentions such aspects of activity of the enterprise as the labour relations, corporate culture, trust. Legitimacy of the concept "development of the social capital" locates in research, subjects of the social capital are defined. Actions for its stimulation which are shown in this article are necessary for development of the social capital. Problems on formation and development of the social capital of the enterprise which are confirmed with results of sociological researches of the personnel of the enterprises conducted by authors of this research are designated. Reserves of growth of the social capital of the enterprise are revealed. Process and instruments of development of the social capital of the enterprise is defined, and also foreign experiment on stimulation of development of the social capital of the enterprise is presented.

Keywords: *development, social capital, network of the social relations, stimulation of development of the social capital, trust, labour relations, corporate culture.*

References

1. Bakharev A.R. *Kommunikatsii vnutri kompanii: kak dobit'sya ikh effektivnosti* [Communication within the company: how to achieve their efficiency]. Available at: www.iteam.ru/ publications / human / section_44 / article_2669, accessed 20.02.2016. (In Russ.).

2. Belkin V.N., Belkin N.A. *Ekonomicheskaya teoriya truda* [Economic theory of labor]. Moscow, Ekonomika Publ., 2007. 122 p. (In Russ.).

3. Bodunkova A.G. Upravleniye na osnove sotsial'no znachimykh tsennostey kak instrument i sposob postroyeniya sotsial'nogo kapitala partnyorstva [Management based on socially significant values as a tool and a way to build social capital partnerships]. *Aktual'nye problemy razvitiya ekonomiki sovremennogo predprinimatel'stva* [Actual problems of economic development of modern business]. Moscow, Kreativnaya ekonomika Publ., 2010. Pp. 36—42. (In Russ.).

4. Voronkov N.V. *Sotsial'nyy potentsial organizatsii (sotsiologicheskiy analiz)* [Social potential of the organization (the sociological analysis). Thesis]. Moscow, 2007. 156 p. (In Russ.).

5. Kozyrev P.M. K voprosu o doverii v trudovykh kollektivakh [The question of confidence in the workforce]. *Sotsiologicheskiye issledovaniya* [Sociological researches], 2008, no. 11, pp. 24—33. (In Russ.).

6. Krylov N. Pooshchreniya i poritsaniya — eto ritualy [Encouragement and censures are rituals]. *Kapital* [Capital], 1997, no. 6. (In Russ.).

7. *Korporativnaya kul'tura: aktual'nye problemy sovremennoy praktiki* [Corporate culture: urgent problems of the modern practice]. Available at: www.4p.ru, accessed 15.02.2016. (In Russ.).

8. Luk'yanov D. *Sotsialnyy kapital v upravlenii proektami* [Social capital project management]. Available at: www.pm-in-ua.com, accessed 15.02.2016. (In Russ.).

9. Turkin S. Sotsialnyy audit kompaniy [Social audit of companies]. *Upravleniye kompaniey* [The management of the company]. Moscow, 2002, no. 8, pp. 68—72. (In Russ.).

10. Sho R.B. *Klyuchi k doveriyu v organizatsii: rezul'tativnost', poryadochnost', proyavleniye zaboty* [Keys to trust in the organization: efficiency, honesty, caring]. Moscow, Delo Publ., 2000. 236 p. (In Russ.).

11. Yakhontova E.S. Doveriye v upravlenii personalom. Zarubezhnye podkhody i otechestvennyy opyt otsenki [Confidence in personnel management. Foreign and domestic experience approaches assessment]. *Sotsiologicheskiye issledovaniya* [Sociological researches], 2004, no. 9, pp. 117—121. (In Russ.).

12. Otkrytye sistemy. Otchet "Analitika: 'urozhay mechty'. Vnedrite sredstva analitiki — i poluchite detalnoye ponimaniye biznesa" [Open systems. The report "Analysis 'Harvest of Dreams' Implement analytics — and get a detailed understanding of the business"]. *IBM Institute for Business Value, April 2015.* Available at: http://osp.ru, accessed 11.02.2016. (In Russ.).

13. Araujo L., Easton G. Networks in Socioeconomic Systems. *Networks in Marketing*. London, Sage, 1996. Pp. 63—107.

14. Brown V. Social networks in organization — capital or liability? *Working paper "Harvard Business School".* Boston, 2001, no. 5, pp. 5—17.

15. Coleman J.P. Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 1988, no. 94, pp. 95—120.

16. Durlauf P. On the Empirics of Social Capital. *Economic Journal*, 2002, pp. 459—479.

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 2 (384). Экономические науки. Вып. 52. С. 115–120.

УДК 658.1
ББК У291.21

АУТСОРСИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ СОКРАЩЕНИЯ ЗАТРАТ

Х. Дж. В. Алькарави
Южно-Уральский государственный университет (НИУ), Челябинск, Россия

Отмечены проблемы, с которыми сталкиваются компании в стремлении достичь устойчивого конкурентного преимущества в корпоративном мире. Рассмотрены роль бухгалтерских функций в сохранении конкурентных преимуществ компании и проблемы реализации основных функций учета. Дано общее представление о последствиях передачи отдельных бизнес-функций внешним структурам. Представлены эмпирические доказательства изменений существенных показателей в отчетности компании при использовании внешнего подряда в реализации отдельных бизнес-функций. Показана важность учета трансакционных издержек при определении эффективности передачи отдельных бизнес-функций сторонним компаниям, и подчеркнуто, что трудность учета и измерения трансакционных издержек не может являться основанием их игнорирования при принятии управленческих решений «производить» или «покупать».

Ключевые слова: *аутсорсинг, затраты, трансакционные издержки, бизнес-функции, преимущество.*

Компания нуждается во множестве ресурсов для функционирования в долгосрочной перспективе. Иногда приток недостающих ресурсов может обеспечить аутсорсинг. Таким образом, возможно преодоление неопределенности в деятельности компании, и сегодня одним из инструментов достижения этого рассматривается аутсорсинг.

Как отмечает Б. Ака, в рамках подхода влияния на объем ресурсов аутсорсинг, рассматриваемый в качестве важного инструмента управления, дает свободные от неопределенности ресурсы, которые обходятся компании значительно дешевле [1. P. 11—12].

С таким подходом компания может получить необходимые ресурсы для дальнейшего функционирования и достижения конечных целей. Этот подход, считает С. Мейдэн, показывает что компании не могут выжить в одиночку, не вступая в отношения с внешней средой по поводу приобретения рабочей силы, сырья или оборудования. Такое положение приводит к необходимости организации управления коммуникационными связями на высоком уровне [8. P. 22].

Чтобы получить контролируемые другими компаниями ресурсы, которые часто имеют ключевое значение для успешной деятельности, решения и действия должны быть продуманными, взвешенными и обоснованными. Это значит, по мнению П. Монге, что компании должны быть защищены от неблагоприятных воздействий внешней среды при поставках ресурсов [9. P. 460].

Другими словами, компании должны разработать четкую стратегию по снижению зависимости от недостающих ресурсов. Во избежание форс-мажорных ситуаций такие стратегии должны предусматривать дублирование поставщиков ресурсов, возможно, совместные с поставщиками инвестиции, развитие личных отношений с руководителями компаний-поставщиков. В некоторых случаях стратегия должна предусматривать возможное лоббирование через адвокатов и политиков интересов компании в государственных органах. Усилению конкурентных преимуществ будет способствовать применение методов маркетинга, должное внимание к деятельности по связям с общественностью. О. Динсер считает одним из необходимых направлений стратегии ввод нового производства для снижения зависимости от кадров и интеллектуального потенциала [3. P. 98].

Дж. Креузе говорит о том, что стратегия должна предусматривать соизмерение стоимости и эксплуатационных издержек на протяжении всего жизненного цикла продукта [7. P. 38]. В. Гровер видит в аутсорсинге источник ресурсов, дополняющий возможности компании [5. P. 92]. Затратный подход при определении стоимости транзакции составляет концептуальную основу аутсорсинга.

Аутсорсинг представляет собой выбор компании в пользу приобретения услуги или продукта у поставщика вместо собственного производства.

Этот выбор — «производство» или «покупка» — решается на основе затратного подхода (Дж. Мюррей) [11. P. 792]. Затратный подход предполагает, что компания должна принять решение, сравнив стоимость между вариантами выполнения собственными силами и покупкой у поставщика.

При таком сравнении стоимости следует учесть не только цену услуги или поставки, но и трансакционные издержки, а именно, как считает К. Озбалтаци, необходимо принять во внимание затраты на координацию управленческой и организационной деятельности на преддоговорном этапе и на заключение самого договора [12. P. 1—2].

Вероятно, в контексте подхода трансакционных издержек организация может прибегнуть к использованию внутренних ресурсов или аутсорсинга для любого рода операций — как единичных, так и регулярно повторяющихся, как типичных, так и специфичных, как высокого уровня сложности, так и самых простых.

Считается, что аутсорсинг применим для повторяющихся или часто повторяющихся операций, потому что в таком случае рынок представлен конкурентной средой и поставщики могут обеспечивать качественными товарами по приемлемым ценам.

Однако в случае исключительной специфичности ресурса и высокой стоимости решение об использовании ресурсов будет зависеть от частоты и стоимости транзакций.

Есть мнение, что для часто повторяющихся и специфичных операций целесообразно использовать внутренние ресурсы компании [10. P. 187; 11. P. 798; 13. P. 51].

Сегодня решения в части выбора поставщика услуг или товара следует доверить эффективным, конкурентоспособным организациям. Компании должны использовать аутсорсинг в первую очередь в собственных высокозатратных сферах. По Р. Кэмпбеллу, определяющим фактором в пользу аутсорсинга является экономия затрат [2. P. 16]. В. Ланкфорд считает одной из основных целей аутсорсинга разумную экономию расходов [6. С. 312].

В настоящем исследовании предложена классификация трансакционных издержек по стадиям договорного процесса на примере иракской компании по производству бетонных блоков.

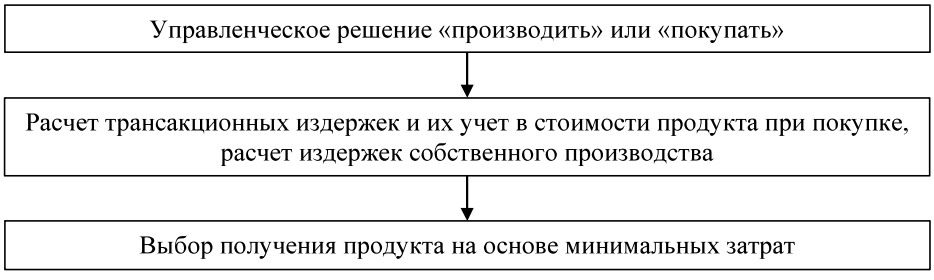
Классификация позволяет учесть и раскрыть содержание затрат по сделкам, способствует совершенствованию бухгалтерского учета, методологии принятия управленческих решений при выборе «производить» или «покупать».

На рисунке ниже показаны этапы при выборе «производить» или «покупать». Простое сравнение цены покупки может привести к неправильному решению по той причине, что не будут учтены неизбежные дополнительные расходы.

Дополнительные инвестиции в основной капитал, увеличение срока возврата инвестиций, а также необходимость в квалифицированных кадрах в конечном счете увеличивают стоимость этих инвестиций. Компании стремятся избавиться от таких затрат, передавая технологические инновации своих собственных структур на сторону. Многие из поставщиков имеют технологии и интеллектуальный капитал, более эффективный и менее затратный, на выполнение необходимых работ компании [4. P. 21].

Учет трансакционных издержек позволяет тем не менее сделать выбор в пользу аутсорсинга. Практика показывает, что аутсорсинг дает компаниям значительное преимущество в конкурентной среде.

Далее приводим выборочный анализ иракской компании по производству бетонных блоков, использующей производственный аутсорсинг с 2009 г. В табл. 1 представлено распределение затрат на транспорт, которые в компании являются общими, между участками технологического процесса. В качестве основы для распределения затрат на транспорт взято количество рабочих на каждом участке.



Блок-схема принятия решений при выборе «производить» или «покупать»

Таблица 1

Распределение в компании затрат на транспорт

Участки	Затраты на транспорт, тыс. дин.	Количество рабочих
Заливка бетона	34 923 600	54
Доставка и демонтаж	181 085 364	280
Производство арматурных стержней	161 683 359	250
Шаблоны на монтаж	94 423 083	146
Контроль качества	16 484 869	23
Инженерная служба	18 431 889	19
Склады	28 456 271	44
Техническое обслуживание	29 749 738	46
Итого	565 238 173	862

Одной из проблем в учете является выделение в расходах, в том числе в косвенных, постоянных и переменных затрат на справедливой основе. Отсутствие справедливости и эффективности в распределении общих затрат может оказать влияние на принимаемые решения.

С использованием аутсорсинга в иракской компании имело место снижение общих затрат, в том числе эксплуатационных расходов, — выгоды стали очевидны, что отражено в табл. 2.

Деление затрат на переменные и постоянные позволяет принимать управленческие решения по центрам ответственности. Такое деление мы произведем методом высшей и низшей точек. В табл. 3 приведены максимальные и минимальные объемы производства и соответствующие этим объемам затраты.

Разница между максимальным и минимальным уровнями объема производства составляет 891 555 тыс. тонн. Разница в расходах, соответствующих максимальному и минимальному объемам продукции, — 415 491 800 тыс. дин. Эта разница составляет переменные расходы.

Если представить уравнение затрат как $Y = ax + b$ (где a — переменные затраты на единицу объема, b — постоянные затраты, x — объем производства), то переменные расходы на единицу объема a составляют 466, а постоянные b = 186 530 913.

Можно выделить структуру переменных и постоянных затрат иракской компании по производству бетонных блоков в общем объеме затрат, что представлено в табл. 4, которая демонстрирует снижение доли постоянных затрат в общих затратах с 30 % в 2009 г. до 18,17 % в 2013 г.

Темпы изменения доли постоянных затрат приведены в табл. 5.

Центры возникновения затрат в иракской компании по производству бетонных блоков принято классифицировать на производственные, связанные с деятельностью основных линейных подразделений, и вспомогательно-административные, связанные с деятельностью обслуживающих и управленческих подразделений.

Использование различных показателей позволяет оценить деятельность компании с различных

Таблица 2

Динамика объемов производства и общих затрат компании в 2009—2013 гг.

Годы	2009	2010	2011	2012	2013
Объем продукции, тыс. тонн	910 827	1 017 726	1 512 965	1 801 584	1 802 382
Общие затраты, тыс. дин.	610 949 125	691 031 258	751 020 250	907 103 925	1 026 440 925

Таблица 3

Минимальные и максимальные объемы производства

Показатель	Максимальный объем	Минимальный объем
Объем продукции, тыс. тонн	1 802 382	910 827
Общие затраты, тыс. дин.	1 026 440 925	610 949 125

Таблица 4

Структура постоянных и переменных затрат компании за 2009—2013 гг.

Годы	2009	2010	2011	2012	2013
Объем продукции, тыс. тонн	910 827	1 017 726	1 512 965	1 801 584	1 802 382
Общие затраты, тыс. дин.	610 949 125	655 031 258	701 020 250	797 103 925	1 026 440 925
Постоянные затраты, тыс. дин.	186 530 913	186 530 913	186 530 913	186 530 913	186 530 913
Переменные затраты, тыс. дин.	424 418 212	504 500 345	564 489 337	720 573 012	839 910 012
Доля постоянных затрат в общих затратах, %	30,0	28,47	26,60	23,40	18,17

Таблица 5

Темпы изменения доли постоянных расходов в общих издержках

Годы	2009	2010	2011	2012	2013
Доля постоянных затрат в общих затратах, %	30	28,47	26,60	23,40	18,17
Темпы снижения	–	5,37	7,03	13,67	28,78

сторон. Одним из показателей результативности является производительность труда.

Если просто взять численность рабочих как количественный показатель, не принимая во внимание эффективность, умения и квалификацию в иракской компании, можно просчитать производительность труда, приведенную в табл. 6, из которой видно, что рост производительности труда не наблюдается в 2010 и 2012 гг. При всей очевидности преимуществ аутсорсинга необходимо заметить, что производительность труда зависит от множества факторов, как общих, например наличие сырья, качество, степень взаимозависимости экономических секторов, так и технических, которые имеют тенденцию быть долгосрочными.

Таким образом, вышеизложенные результаты анализа использования аутсорсинга свидетельствуют о том, что он позволяет избавиться от дополнительных расходов, обеспечивает ограничение расходов на оплату труда, складирование и хранение продукции, дает снижение издержек в результате интеграции некоторых видов деятельности, а также повышение качества и конкурентоспособности.

Использование аутсорсинга в несущественных направлениях деятельности, результатом чего является снижение затрат, повышение производительности труда, позволяет компании гибко реагировать на повышенный спрос, получение конкурентоспособного продукта.

В действительности даже для компаний со сложной технологической инфраструктурой, необходимой для данного производства конкретного продукта или полуфабрикатов, использование внешнего подряда актуально, потому что это намного дешевле и гарантирует хорошее качество, сокращение расходов путем интеграции отдельных видов деятельности — в сравнении с собственным производством.

Таблица 6

Динамика производительности труда производственного отделения компании

Годы	2009	2010	2011	2012	2013
Объем продукции, тыс. тонн	910 827	1 017 726	1 512 965	1 801 584	1 802 382
Количество рабочих производственного отделения, чел.	730	852	780	1049	814
Количество часов в календарном году (24 ч × 360 дней)	5 606 400	6 543 360	5 990 400	8 056 320	6 251 520
Количество часов простоя	12 080	11 078	10 008	8570	3280
Количество отработанных рабочих часов	5 594 320	6 540 080	5 979 322	8 047 750	6 241 512
Производительность труда, тонн/чел.	0,16	0,16	0,25	0,22	0,29

За счет сокращения операционных расходов обеспечивается получение продукта по более низкой цене, что является важным фактором конкурентоспособности компании.

Список литературы

1. Aka, B. Outsourcing in accommodation business: a study in the 4 and 5 star beach hotels : master thesis / B. Aka. — Sakarya (Turkey) : Sakarya Univ. Inst. of Social Sciences, 2009.

2. Campbell, R. P. Designing an Information System Using Activity-Based Costing and the Theory of Constraints / R. P. Campbell, M. Tina // J. of Cost management. — 1997. — Jan./Febr.

3. Dincer, O. Strategic management and business policy / O. Dincer. — Istanbul : Beta, 1998.

4. Elmuti, D. Outsourcing to gain a competitive advantage / D. Elmuti, Y. Kathawala, M. Monippallil // Industrial Management. — 1998. — № 40 (3). — P. 20—24.

5. Grover, V. The effect of service quality and partnership on the outsourcing of information systems functions / V. Grover, M. J. Cheon, J. T. C. Teng // J. of Management Inform. Systems. — 1996. — № 12 (4). — P. 89—116.

6. Lankford, W. M. Outsourcing: a primer / W. M. Lankford, F. Parsa // Management Decision. — 1999. — № 37 (4). — P. 310—316.

7. Kreuze, J. G. ABC and Life-Cycle Costing for Environmental Expenditures: The Combination Gives Companies a More Accurate Snapshot / J. G. Kreuze, E. N. Gale // Management Accounting (USA). — 1994. — Febr.

8. Meydan, C. H. An analysis on alliance formation of organizations with resource dependence, transaction cost, organizational network and institutional theory / C. H. Meydan // The J. of Defense Sciences. — 2010. — № 9 (2). — P. 17—40.

9. Monge, P. R. Emergence of communication networks [Электронный ресурс] / P. R. Monge, N. P. Contractor (2002). — URL: http://virtual.clemson.edu/caah/swaps/readings/Emgergence%20of%20Communication%20Network.pdf (дата обращения: 02.01.2013).

10. Murray, J. Y. Strategic and financial performance implications of global sourcing strategy: a contingency analysis / J. Y. Murray, A. R. Wildt // J. of Internю Business — 1995. — № 26 (1). — P. 181—202.

11. Murray, J. Y. Sourcing strategies of U.S. service companies: a modified transaction-cost analysis / J. Y. Murray, M. Kotabe // Strategic Management J. — 1999. — № 20. — P. 791—809.

12. Ozbaltaci, K. C. Human resource outsourcing in the frame of transaction cost theory : master thesis / K. C. Ozbaltaci. — Istanbul : Marmara Univ. Inst. of Social Sciences, 2008.

13. Widener, P. K. Management control systems and boundaries of the firm: why do firms outsource internal auditing activities? / P. K. Widener, F. H. Seito // J. of Management Accounting Research. — 1999. — № 11. — P. 45—73.

14. Николаева, Е. В. Сравнительный анализ трансакционных издержек и средних корпораций в России / Е. В. Николаева, Д. А. Плетнёв, С. В. Лушников // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2014. — № 9 (338). Экономика. Вып. 44. — С. 62—68.

15. Плетнёв, Д. А. Особенности оценки уровня трансакционных издержек российских корпораций / Д. А. Плетнёв, Е. В. Николаева // Актуальные вопросы экономических наук : сб. материалов IV Всерос. науч.-практ. конф. : в 3 ч. / под общ. ред. С. С. Чернова. — Новосибирск : ЦРНС : Сибпринт, 2009. — Ч. 1. — С. 60—64.

Сведения об авторе

Алькарави Хайдер Дж. Ваннес — аспирант Южно-Уральского государственного университета (НИУ), Челябинск, Россия. 41hw_22298@yahoo.com

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 2 (384). Economic Sciences. Iss. 52. Pp. 115–120.

OUTSOURCING AS A TOOL TO REDUCE COSTS

H.G.W. Alkarawy
South Ural State University, Chelyabinsk, Russia. hw_22298@yahoo.com.

This article is devoted to the problems that the companies deal with to achieve the stable competitive advantage in corporate world. The article observes the role of accountancy functions to save the company`s competitive advantage and the problems of realization of the main functions of accountancy. This article gives some ideas about consequences of passing separate business-functions to external structures. The article observes empirical proofs in changes of essential indices in the company`s accountability when it uses external contract to realize separate business-functions. The article underlines the importance of accountancy transactional expenses to define the effectiveness of passing separate business-functions to the outside companies. The difficult of accountancy and measurement of transactional expenses can`t be the reason to ignore them when we pass the decision "to produce" or "to buy".

Keywords: *outsourcing, expenditure, transactional expenses, business-functions, advantage.*

References

1. Aka B. *Outsourcing in accommodation business: a study in the 4 and 5 star beach hotels. Master Thesis*. Sakarya (Turkey), Sakarya University Institute of Social Sciences, 2009.

2. Campbell R.P., Tina M. Designing an Information System Using Activity-Based Costing and the Theory of Constraints. *Journal of Cost management*, 1997, January/February.

3. Dincer O. *Strategic management and business policy*. Istanbul, Beta, 1998.

4. Elmuti D., Kathawala Y., Monippallil M. Outsourcing to gain a competitive advantage. *Industrial Management*, 1998, no. 40 (3), pp. 20—24.

5. Grover V., Cheon M.J., Teng J.T.C. The effect of service quality and partnership on the outsourcing of information systems functions. *Journal of Management Information Systems*, 1996, no. 12 (4), pp. 89—116.

6. Lankford W.M., Parsa F. Outsourcing: a primer. *Management Decision*, 1999, no. 37 (4), pp. 310—316.

7. Kreuze J.G., Gale E.N. ABC and Life-Cycle Costing for Environmental Expenditures: The Combination Gives Companies a More Accurate Snapshot. *Management Accounting (USA)*, 1994, February.

8. Meydan C.H. An analysis on alliance formation of organizations with resource dependence, transaction cost, organizational network and institutional theory. *The Journal of Defence Sciences*, 2010, no. 9 (2), pp. 17—40.

9. Monge P.R., Contractor N.P. *Emergence of communication networks*, 2002. Available at: http://virtual.clemson.edu/caah/swaps/readings/Emgergence%20of%20Communication%20Network.pdf, accessed 02.01.2013.

10. Murray J.Y., Wildt A.R. Strategic and financial performance implications of global sourcing strategy: a contingency analysis. *Journal of International Business*, 1995, no. 26 (1), pp. 181—202.

11. Murray J.Y., Kotabe. M. Sourcing strategies of U.S. service companies: a modified transaction-cost analysis. *Strategic Management Journal*, 1999, no. 20, pp. 791—809.

12. Ozbaltaci K.C. *Human resource outsourcing in the frame of transaction cost theory. Master Thesis*. Istanbul, Marmara University Institute of Social Sciences, 2008.

13. Widener P.K., Seito F.H. Management control systems and boundaries of the firm: why do firms outsource internal auditing activities? *Journal of Management Accounting Research*, 1999, no. 11, pp. 45—73.

14. Nikolayeva E.V., Pletnev D.A., Lushnikov P.V. Sravnitel'nyy analiz transaktsionnykh izderzhek i srednikh korporatsiy v Rossii [Comparative analysis of the transaction costs and medium corporations in Russia]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 9 (338), pp. 62—68. (In Russ.).

15. Pletnev D.A, Nikolayeva E.V. Osobennosti otsenki urovnya transakcionnykh izderzhek rossiyskikh korporatsiy [Features of assessing the level of transaction costs of Russian corporations]. *Aktual'nye voprosy ekonomicheskikh nauk: sbornik materialov IV Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii: v 3 chastyakh. Chast' 1* [Topical issues of economic science: sourcebook IV All-Russian scientific-practical conference. In 3 pts. Pt. 1]. Novosibirsk, TSRNS Publ., Sibprint Publ., 2009. Pp. 60—64. (In Russ.).

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 2 (384). Экономические науки. Вып. 52. С. 121–129.

УДК 331.101
ББК 65.24

КОНЦЕПЦИЯ И МЕТОДЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

И. В. Царенко
Пермский институт Федеральной службы исполнения наказаний, Пермь, Россия

Эффективное использование персонала характеризуется в первую очередь низкой себестоимостью и конкурентоспособностью выпускаемой продукции предприятия. Но в настоящее время отсутствует устоявшаяся модель оценки эффективности использования персонала организации, имеются лишь различные трактовки известных ученых в этой области. Как продемонстрировали результаты нашего корреляционного анализа, динамика средней заработной платы в экономике РФ не оказывает выраженного положительного влияния на эффективность использования персонала, в частности не влечет снижения текучести кадров, — повышение эффективности трудовых ресурсов только за счет материального стимулирования проблематично. Соответственно, актуальными становятся определение и научный поиск концептуального подхода к эффективному управлению персоналом организации. Целью такого подхода является получение комплексной характеристики состояния эффективности использования персонала организации, а также разработка соответствующих мероприятий по повышению эффективности использования персонала по различным индикаторам показателя эффективности.

Ключевые слова: *концептуальный подход, эффективное использование персонала, конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность продукции, повышение эффективности.*

Долгосрочное, устойчивое повышение производительности труда персонала организаций различных форм собственности и видов экономической деятельности непосредственно зависит от наличия и качества внедрения определенного концептуального стратегического подхода к эффективному использованию трудовых ресурсов. Недостаточная проработанность некоторых концептуальных принципов использования персонала непосредственно влечет сложность удержания наиболее квалифицированных кадров, повышение уровня текучести кадров, недостаточное использование потенциала производственного наставничества и, как следствие, снижение уровня результативности труда.

Цель статьи заключается в обосновании необходимости и разработке основных элементов концептуального подхода к использованию персонала организации.

Необходимо отметить, что в специальной литературе проблема формирования концептуальных принципов использования и развития трудовых ресурсов решается по-разному. Так, Г. Р. Салахова в качестве концептуальной основы повышения эффективности использования трудовых ресурсов рассматривает развитие систем дополнительного образования, профессионального обучения без отрыва от производства, формирования образовательных центров и корпоративных университетов при крупных организациях [1]. А. И. Балашов, И. Д. Котлярова и А. Д. Санина в качестве концептуальной основы использования персонала рассматривают развитие человеческого капитала организаций [2. С. 71].

Р. А. Долженко обосновывает необходимость формирования комплексного компетентностного подхода к развитию персонала организации, не уделяя при этом существенного внимания конкретным методам и механизмам развития ключевых компетенций [3]. И. В. Катунина также сводит концепцию развития персонала организации к стратегии развития компетенций, рассматривая последние через призму исключительно системы материального стимулирования, что представляется не вполне корректным [4]. М. Р. Сафиуллин связывает концептуальные основы развития персонала организаций с общими жизненными циклами развития рынка труда региона, в рамках которого функционирует соответствующая организация [5].

Развивая вопрос о том, кто должен выступить субъектом управления персоналом, необходимо отметить, что ответ вновь зависит от вида диверсификации предприятия, в частности от уровня диверсификации. Предприятия могут иметь высокий уровень диверсификации, при котором создается множество разнородных бизнес-направлений; средний уровень, когда создано несколько

взаимосвязанных направлений; низкий уровень, при котором создается одно-два направления, максимально родственные основному бизнесу.

Достаточно традиционным в практике менеджмента является подход, в соответствии с которым эффективность использования трудовых ресурсов может быть обеспечена исключительно за счет материального стимулирования, в первую очередь за счет роста заработной платы. Оценим статистически на основании данных таблицы, представленной ниже, действенность такого подхода применительно к отечественной экономике в целом. Как видим, для периода 2007—2014 гг. в целом был характерен рост средней реальной заработной платы, который носил, впрочем, не вполне устойчивый характер: так, во время кризисных явлений 2009 и 2014 гг. данный показатель в экономике РФ снижался. Одновременно для периода 2007—2014 гг. характерно снижение отношения затрат на косвенное стимулирование труда персонала (корпоративные пенсии, образовательные программы за счет средств организации, дополнительное страхование здоровья сотрудников, организация корпоративных праздников и т. п.). Дело в том, что ряд отечественных компаний, в первую очередь крупных, начали развивать системы косвенного стимулирования труда персонала в 2005—2007 гг., однако резко сократили их финансирование в кризисные 2008—2009 гг. В период же посткризисной рецессии подавляющее количество такого рода программ так и не было возобновлено.

Одним из показателей эффективности использования персонала является коэффициент текучести кадров. При прочих равных условиях снижение данного показателя свидетельствует о росте результативности использования трудовых ресурсов, повышении производительности труда. Функция влияния темпов изменения средней реальной заработной платы на средний коэффициент текучести кадров, построенная на основании исходной информации, содержащейся в рассматриваемой таблице, представлена на рис. 1.

Как показано на рис. 1, в отечественной экономике в 2007—2014 гг. сложилась аномальная ситуация, при которой увеличение средней реальной заработной платы не влечет снижения уровня текучести кадров. Вместе с тем имеет место статистически устойчивая обратная зависимость между динамикой отношения затрат на косвенное стимулирование труда персонала и коэффициентом текучести кадров в экономической системе Российской Федерации (рис. 2).

Соответственно, как продемонстрировал проведенный нами функциональный анализ, концептуальный подход к повышению эффективности труда персонала компаний РФ не может быть основан исключительно на обеспечении роста реального уровня оплаты труда. Такого рода подход должен основываться на системе взаимосвязанных мероприятий по комплексному совершенствованию функций управления персоналом, включая управление трудовой карьерой, адаптацию, оценку персонала, непрерывное обучение и прочее, а также опережающий рост финансирования косвенного стимулирования труда.

В компаниях с низким уровнем диверсификации лидирующими субъектами управления персоналом должны стать сильная кадровая служба и линейные и функциональные руководители подразделений.

Кадровая служба должна строить свою деятельность в соответствии с основной задачей — сформировать, сохранить и максимально задействовать кадровый потенциал всего диверсифицированного бизнеса. Потому этот субъект дол-

Сравнительная динамика темпов изменения средней реальной заработной платы, коэффициента текучести кадров, косвенных затрат на развитие персонала в экономике РФ [6]

Год	Темп роста средней реальной заработной платы, % к 2007 г.	Коэффициент текучести кадров	Отношение косвенных затрат на развитие персонала к фонду оплаты труда, %
2007	100,0	0,07	8,3
2008	102,4	0,09	4,8
2009	96,3	0,08	4,2
2010	104,1	0,1	3,7
2011	108,3	0,11	3,6
2012	114,4	0,13	3,6
2013	119,6	0,13	3,4
2014	115,1	0,1	3,1

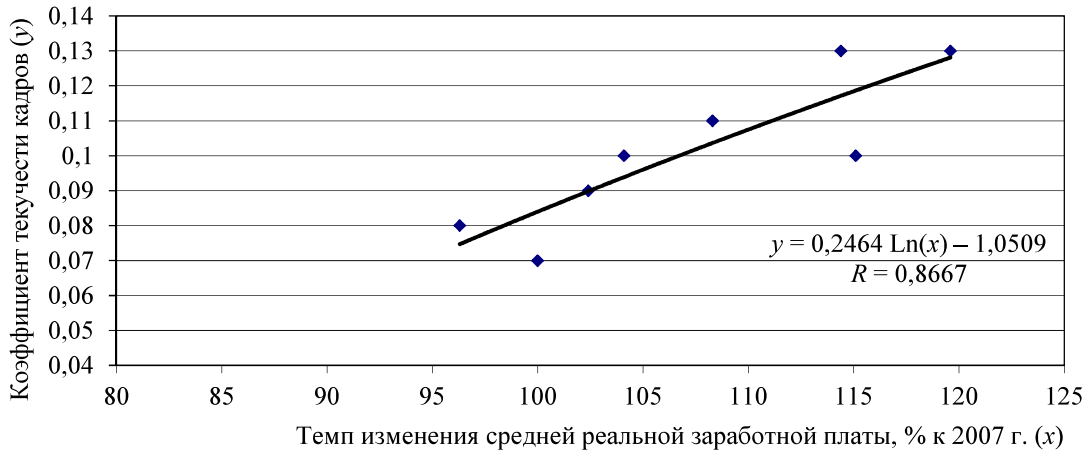


Рис. 1. Функция влияния темпов реальной заработной платы на коэффициент текучести кадров в отечественной экономике (2007—2014 гг.)

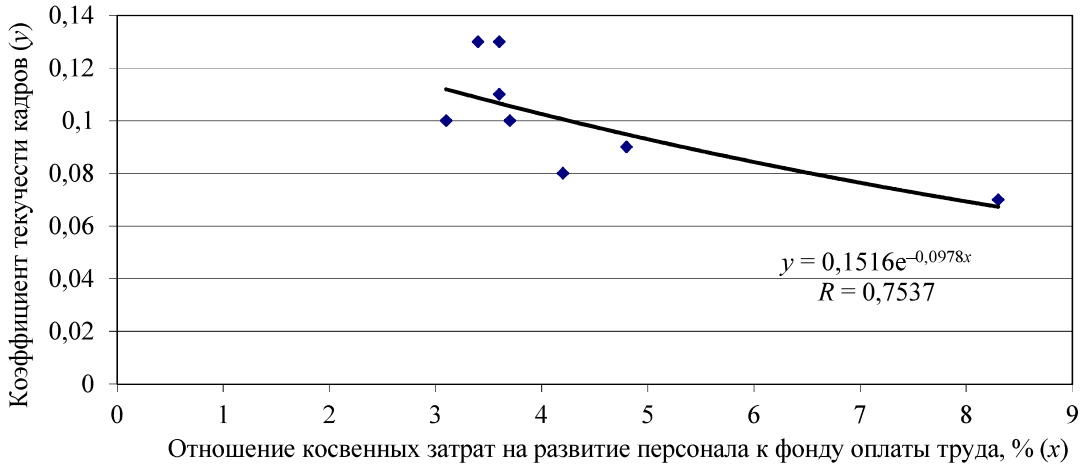


Рис. 2. Функция влияния отношения затрат на косвенное стимулирование труда персонала на коэффициент текучести кадров в отечественной экономике (2007—2014 гг.)

жен иметь развитую систему управления персоналом — начиная с отбора персонала, его обучения, мотивации и заканчивая формированием корпоративной культуры [7. С. 62].

Руководитель кадровой службы должен входить в управленческую команду. Кадровая служба должна завоевать доверие со стороны линейных и функциональных руководителей — через объединение усилий всех этих субъектов достигается эффект синергии. Развитая служба по управлению персоналом в компаниях с низким уровнем диверсификации должна стать одной из ключевых компетенций, благодаря которым успешно решаются задачи диверсификации. Но есть и риски в таком масштабном коллективном субъекте управления персоналом: неповоротливость и низкая степень гибкости и адаптации к текущим потребностям компании.

В компаниях с высокой степенью диверсификации возможно сохранение уже функционирующих, как правило, мелких, кадровых подразделений, работающих менеджеров по персоналу или привлечение новых специалистов по каждому в отдельности направлению диверсификации. Это может быть реализовано в виде отдельных проектов диверсификации данных конкретных направлений, включая и управление персоналом. Аргументом в пользу такого решения выступает то, что направления существенно различаются, поэтому требуется специализация по кадровым функциям [8. С. 52].

Например, если одно направление связано с производством техники, а другое с туристическим бизнесом, то специализирующиеся на этих отраслях менеджеры по персоналу могут более эффективно подобрать сотрудников, обучить и т. д. Проблемой может стать разрозненность кадровых решений по отдельным диверсифицированным бизнесам. Поэтому важно, чтобы был управляющий субъект, объединяющий все

диверсифицированные бизнес-направления, например директор по персоналу всей диверсифицированной компании. Также важны механизмы взаимосвязи относительно автономно существующих кадровых подразделений [9. С. 32].

В компаниях со средней степенью диверсификации необходимо обеспечить баланс концентрации управления персоналом в руках определенных субъектов и его распределения по относительно автономным диверсифицированным направлениям. Это может достигаться через создание единого департамента по управлению персоналом со своеобразной его «филиальной сетью» в отдельных бизнес-направлениях. Здесь также важна задача использования функциональных и линейных руководителей в качестве проводников кадровой политики.

Еще одна особенность управления персоналом связана с тем, что в последние годы диверсификация в среднем бизнесе часто осуществляется в виде инвестиционных проектов по инжинирингу и реинжинирингу диверсифицируемых бизнес-процессов. Проектный формат диктует целый комплекс требований к персоналу. В частности, необходимо специализированное управление диверсифицированным направлением как проектом.

Это ведет к тому, что руководители должны начать выполнять функции менеджера проекта, что, в свою очередь, делает актуальными такие их качества, как способность согласовывать цели проекта с целями всей компании, учитывать интересы других бизнес-направлений, но при этом эффективно получать результаты своего проекта, способность достигать целей в поставленные, часто ограниченные сроки, умение перераспределять имеющиеся ресурсы, способность интегрировать все бизнес-процессы в единый процесс реализации проекта.

Рядовой персонал должен также обладать чертами, наиболее соответствующими проектной форме, например ориентироваться на закрепленные проектом задачи и сроки, на внутренние и межпроектные коммуникации, быть мобильным и готовым к переходу в другой проект или к прекращению трудовых отношений с данной компанией и т. д.

Технология формирования ключевых профессиональных компетенций персонала включает этапы планирования и реализации методов. Метод — это способ осуществления технологии формирования компетенций, характеризующийся совокупностью действий субъекта в определенной их последовательности и логической взаимосвязи. Методы отражают сущность приемов непосредственного формирования компетенций, конкретизируют практическую реализацию содержащихся в данной статье разработок.

Ряд исследователей рассматривают методы формирования компетенций в различных сферах и разных групп персонала: управленческих компетенций, профессиональных компетенций работников различной профессиональной и отраслевой принадлежности, будущих специалистов, обучающихся в вузе. Но в этих исследованиях не учтены особенности предприятий среднего бизнеса, находящихся в условиях диверсификации. Поэтому все предлагаемые далее методы будут адаптированы под специфику нашего практического объекта исследования [10].

Кроме того, представленные ниже методы предполагают формирование выделенных нами кластеров компетенций. Так, методы должны быть направлены на формирование пяти кластеров: инновационные, адаптационные, мотивационные, коммуникационные и проектные компетенции.

Методы должны применяться ко всему персоналу диверсифицированных предприятий, но особое внимание в этих методах необходимо уделять персоналу, который активно вовлечен в проекты диверсификации или вовлечение которого предполагается в перспективе. То есть считаем целесообразным условное деление персонала с точки зрения его влияния на успех проектов диверсификации на две группы: ключевых специалистов-универсалов стратегического назначения и узких специалистов, обеспечивающих текущее функционирование бизнес-процессов. Это деление полезно для сосредоточения методов на особо значимой группе персонала, при этом не отрицает того, что весь персонал важен для проектов диверсификации, но в разной степени.

Все методы мы разделили по уровням и на соответствующие уровням группы. Методы первого уровня — основные, второго — вспомогательные, сопровождающие и подкрепляющие методы первого уровня. Необходимо сказать, что такое деление на группы условно. Есть методы, которые могут быть включены в разные группы в зависимости от того, какую задачу они решают в данный момент, какие компетенции развивают. Группировка методов осуществлена с позиций функций управления персоналом, так как оно является ближайшей средой системы фор-

мирования компетенций персонала, но эти группы содержат и элементы системы формирования ключевых корпоративных компетенций, а также управления проектами.

При выделении методов мы ориентировались на передовые в науке и международной практике методы работы с персоналом и методы, которые используют на данный момент диверсифицированные предприятия среднего бизнеса.

Часто применяемыми методами являются: внутреннее обучение собственными силами, наставничество и кураторство более опытных сотрудников, совместные деловые совещания, семинары и обсуждения, беседы руководителя с подчиненными и оказание им помощи, стимулирование за развитие и проявление компетенций.

Обратимся к характеристике методов выделенных групп.

Первая группа методов: управление карьерой и трудовыми перемещениями.

Эта группа содержит основные и приоритетные методы формирования ключевых профессиональных компетенций, что связано с главной особенностью персонала предприятий среднего бизнеса, которая усиливается в условиях диверсификации, — это широкая специализация персонала. Специалисты должны владеть многими функциями, быть способными к быстрому замещению вакансий, переходу на новые диверсифицированные направления. По этой причине на предприятиях среднего бизнеса не создаются кадровые резервы, затраты на обучение и поддержание кадрового резерва не окупаются. Замещение открывающихся вакансий часто происходит с помощью временного закрытия функций уже работающими специалистами или путем перевода на эти функции имеющегося персонала. Обращаются к найму нового персонала только те предприятия, которые диверсифицируются в неродственный бизнес (30 %) [11. С. 173].

На предприятиях среднего бизнеса ограниченны возможности для вертикальных перемещений и карьерного вертикального роста персонала, что может снижать мотивацию и установки на развитие.

С учетом названных особенностей выдвигается ряд рекомендаций по методам формирования ключевых профессиональных компетенций персонала:

1. Формирование компетенций с помощью горизонтальных перемещений.

Должны развиваться разные формы горизонтальных перемещений, преимущества которых в следующем: более полное использование потенциала, так как специалист может реализовать свои способности на разных участках работы; рост инновационности, так как перевод сотрудника на новое рабочее место позволяет отойти от стереотипных, привычных методов работы и увидеть новые технологии и способы труда. Главное преимущество интенсивных горизонтальных перемещений: повышается ответственность за общий результат, так как персонал мыслит масштабами не только своего функционала, а начинает видеть взаимосвязи, особенности и задачи многих рабочих мест совокупности диверсифицированных бизнесов.

На предприятиях среднего бизнеса ограничены возможности не только для вертикальных, но и для горизонтальных перемещений по причине упрощенной организационной структуры и относительно небольшого количества рабочих мест. Поэтому приобретают особую значимость горизонтальные перемещения не внутри отдельно взятого среднего предприятия, а между диверсифицированными бизнес-направлениями.

2. Ротация как метод постоянных или временных трудовых перемещений.

Ротация персонала — это перемещение сотрудника из одного подразделения компании в другое, перевод с одной должности на другую, иногда вплоть до полной смены сферы деятельности. Ротация может повлиять на все элементы компетенции персонала, начиная от развития знаний, приобретения новых навыков и умений и заканчивая повышением мотивации. Когда человек длительное время занимает одну и ту же должность, это может обернуться потерей мотивации к работе. Часто такие сотрудники увольняются, надеясь, что на новом месте работы им будет интереснее. При переводе на другую должность сотрудник, получая новый опыт, способен повысить и интерес к занятости на данном предприятии. В ситуации ротации на новое диверсифицируемое направление у персонала формируются мотивации к работе на этом направлении и нужные квалификационные качества [12. С. 72].

3. Временное совмещение функций, кураторство одного функционала сразу на нескольких диверсифицированных направлениях.

На диверсифицированных предприятиях среднего бизнеса распространена практика, при которой на функции вновь появившегося рабочего места назначается высококвалифицированный специалист, который уже выполняет аналогичные

или подобные функции. Другой вариант — закрепление за одним специалистом участков с одинаковыми функциями на всех диверсифицированных направлениях. Например, кураторство маркетинговой, логистической, кадровой деятельности. Данный метод позволяет повысить уровень компетенций, довести их до универсального состояния, благодаря которому данная функциональная деятельность может тиражироваться сколько угодно на вновь появляющихся диверсифицированных предприятиях. В результате совмещения функций формируются ключевые компетенции настолько высокого уровня, что это дает возможность сотрудникам выполнять более значительный объем работы и лучшего качества, чем ранее [13. С. 49].

Подытоживая роль названных выше методов, выделим их позитивные эффекты:

• Формирование группы универсальных специалистов, хорошо знающих холдинг, готовых по первому требованию подключиться к функциям в диверсифицированных направлениях, обладающих набором общих компетенций, необходимых в любом диверсифицированном направлении.

• Формирование и поддержка мотивации персонала на развитие, стимулирование активности.

• Формирование высокой лояльности персонала, так как в созданных условиях перемещений и гибкой карьеры происходит уход от однообразия, преодолевается привыкание и усталость от функций, меньше оснований для профессионального выгорания.

• Удержание персонала и снижение текучести. Известны рекомендации о том, что для поддержания профессионализма и развития предпочтительно менять место работы каждые пять лет. На диверсифицируемых предприятиях среднего бизнеса этот вопрос решается с помощью внутренних горизонтальных перемещений из одного бизнес-направления в другое. При этом персонал не уходит на другие предприятия, а остается в привычной корпоративной культуре, привычных бизнес-процессах, к которым уже произошла адаптация [14. С. 25].

Вторая группа методов: обучение, формирование корпоративной культуры и единых коммуникаций:

1. Традиционные и нетрадиционные методы обучения. Для формирования ключевых профессиональных компетенций могут использоваться различные формы традиционного обучения: внешние и внутрифирменные семинары, тренинги, краткосрочные курсы повышения квалификации. Однако для выделенных нами кластеров компетенций больше подходят методы обучения на рабочем месте: наставничество и кураторство более опытных сотрудников, делегирование полномочий, опытное обучение.

2. Инновационное обучение. Выделяют разные виды обучения. Например, сохраняющее (традиционное) обучение ориентировано на формирование компетенций, необходимых для работы в известных и повторяющихся ситуациях. Для формирования ключевых компетенций персонала больше подойдет инновационное обучение, ориентированное на подготовку персонала к работе в новых условиях, для развития диверсифицированного бизнеса в перспективе. Обычно инновационное обучение реализуется через обучение на рабочем месте, участие в инновационных проектах.

3. Участие во временных рабочих группах. Особый эффект для формирования ключевых компетенций дает работа во временных рабочих группах, целевых группах, рабочих командах под поставленные частные цели и задачи для решения возникающих проблем. В этой связи развитие практики управления проектами позволит участникам проекта достаточно быстро сформировать необходимые проектные компетенции. Будут способствовать формированию компетенций различные методы командообразования проектных групп: проблемно-ориентированные дискуссии и брифинги, методы формирования и развития ролевой структуры команды, методы развития рабочей группы на основе ее динамики и пр.

4. Методы индивидуального кадрового менеджмента руководителей: беседы руководителя с подчиненными, оказание им помощи, личный пример руководителей для подчиненных, обратная связь по оценке и динамике компетенций. Руководители как носители ключевых компетенций через каналы коммуникаций способны вырабатывать мотивацию на формирование ключевых компетенций у подчиненных.

5. Методы менеджмента коммуникаций. Речь идет о создании форм коммуникаций, объединяющих группы профессионалов и начинающих работников: совместные совещания, планерки представителей всех диверсифицированных направлений, обмен опытом и лучшими практиками, совместное обсуждение возникающих в каком-то направлении проблем, вовлечение

в решение проблемы представителей разных диверсифицированных бизнесов, информационные порталы. Эти методы формируют коммуникационные и мотивационные компетенции.

Третья группа методов: отбор, включая адаптацию.

Формированию ключевых компетенций персонала будет способствовать отбор на основе оценки наличия базового уровня этих компетенций. Важно формировать критерии отбора не только с позиций требований должности, но и с точки зрения требований развития бизнеса, корпоративной культуры. Отбор должен производиться как на определенную должность, так и с перспективой на то, что в случае диверсифицированного бизнеса можно было бы перевести данного сотрудника на новое рабочее место, совместить функции, включить в проектную группу. Оценка успешности адаптации принятого на работу сотрудника также требует анализа уровня сформированности ключевых профессиональных компетенций.

Четвертая группа: оценка, мотивация и стимулирование.

Как отмечалось ранее, управление компетенциями включает в себя их оценку, которая представляет собой этап этого управления, предшествующий непосредственно формированию компетенций. С позиций предмета данного исследования важно включение в оценку не только компетенций, определяемых требованиями рабочих мест и должностей, но и стратегии диверсификации среднего бизнеса.

Что касается мотивации, она должна включать ранее указанные методы, а именно: управление горизонтальными перемещениями, стажировку, ротацию и пр. Так как диверсификация осуществляется в форме проектов, важной задачей является разработка и использование проектной мотивации и стимулирования, которые учитывали бы качество выполнения проектных ролей и задач [15].

Все рассмотренные методы направлены на формирование разных компетенций.

Таким образом, нами получены следующие научные результаты:

1. Предложена совокупность методов формирования ключевых профессиональных компетенций персонала, учитывающих требования и особенности диверсифицированных предприятий среднего бизнеса. Данные методы позволяют реализовать на практике ранее выработанную технологию формирования профессиональных компетенций персонала.

2. Методы разделены на два уровня — основные и вспомогательные методы. Кроме того, выделено четыре группы методов. К основным отнесены методы двух групп: а) управление карьерой и трудовыми перемещениями; б) обучение, управление культурой и коммуникациями. К вспомогательным методам отнесены две другие группы: в) методы отбора и адаптации; г) методы оценки, мотивации и стимулирования.

3. Проведена группировка методов в зависимости от формируемых кластеров компетенций, а также от формы и вида диверсификации. Это позволит быстрее и качественнее подобрать наиболее подходящие методы для формирования ключевых профессиональных компетенций персонала с учетом особенностей среды, что соответствует предложенной нами концептуальной модели формирования компетенций персонала, интегрированной во внешнюю среду.

Список литературы

1. Салахова, Г. Р. Выявление взаимосвязи между уровнем образования и производительностью труда на примере экономики России и Республики Татарстан [Электронный ресурс] / Г. Р. Салахова // Экономика, государство, о-во. — 2013. — № 1. — URL: http://e.lanbook.com/view/journal/199586/.

2. Апенько, С. Н. Проектно-ориентированное управление в вузе и подготовка специалистов по управлению проектами / С. Н. Апенько // Междунар. журн. приклад. и фундам. исследований. — 2012. — № 7. — С. 74—76.

3. Долженко, Р. А. Компетентностный подход как основа системы управления персоналом в коммерческом банке / Р. А. Долженко // Изв. Алтайс. гос. ун-та. — 2013. — № 2/1 (78). — С. 253—260.

4. Катунина, И. В. Формирование и развитие компетенций работников: проектно-ориентированный подход / И. В. Катунина // Вестн. Омс. ун-та. Сер. «Экономика». — 2013. — № 3. — С. 148—152.

5. Сафиуллин, М. Р. Методология стратегического управления экономической системой при помощи инвестиций и занятости: на примере Республики Татарстан : автореф. дис. д-ра экон. наук / М. Р. Сафиуллин. — Казань, 1996. — 34 с.

6. Российский статистический ежегодник. 2015 : стат. сб. — М : Росстат, 2015. — 727 с.

7. Одегов, Ю. Г. Экономика труда : учеб. и практикум для академ. бакалавриата / Ю. Г. Одегов, Г. Г. Руденко. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2014. — 423 с.

8. Актуальные вопросы развития управления проектами в деятельности современных организаций : монография. — Омск : Интеграл Сервис, 2013. — 142 с.

9. Митрофанова, Е. А. Компетентностный подход в управлении персоналом : учеб.-практ. пособие / Е. А. Митрофанова, В. Г. Коновалова, О. Л. Белова ; под ред. А. Я. Кибанова. — М. : Проспект, 2012. — 66 с.

10. Озерникова, Т. Г. Значение оценки компетенций персонала в системе высшего образования / Т. Г. Озерникова, Е. А. Жиперина // Управление человеческими ресурсами в условиях модернизации экономики : материалы интернет-конф. 4-го Байкал. кадрового форума. — Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2012. — С. 206—211.

11. Иванов, И. Я. Компетенции персонала диверсифицированного бизнеса в контексте международного регулирования качества рабочей силы / И. Я. Иванов // Управление человеческими ресурсами в условиях интеграции в мировое экономическое пространство : материалы интернет-конф. 5-го Байкал. кадрового форума. — Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2013. — С. 169—173.

12. Балашов, А. И. Управление человеческими ресурсами. Стандарт третьего поколения : учеб. пособие / А. И. Балашов, И. Д. Котляров, А. Г. Санина. — СПб. : Питер, 2012. — 320 с.

13. Богданов В. В. Управление проектами. Корпоративная система — шаг за шагом / В. В. Богданов. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. — 248 с.

14. Коваленко, М. Г. Диверсификация экономики как инструмент сглаживания социально-экономических различий в регионе (на материалах Республики Адыгея) : автореф. дис. ... канд. экон. наук / М. Г. Коваленко. — Майкоп, 2013. — 25 с.

15. Иванов, И. Я. Методы формирования ключевых профессиональных компетенций персонала при диверсификации предприятия среднего бизнеса / И. Я. Иванов // Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права : материалы междунар. науч.-практ. конф. (14 нояб. 2013 г.) : в 2 ч. Ч. 1 / отв. ред. А. Н. Плотников. — Саратов : Акад. бизнеса, 2013. — С. 92—97.

Сведения об авторе

Царенко Ирина Владимировна — капитан внутренней службы, инспектор отдела кадров Пермского института Федеральной службы исполнения наказаний, Пермь, Россия. i.tsarenko@inbox.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 2 (384). Economic Sciences. Iss. 52. Pp. 121–129.

CONCEPT AND METHODS OF STAFF EFFECTIVE USING

I.V. Tsarenko
Perm Institute of the Federal penitentiary service of Russia. i.tsarenko@inbox.ru

Effective use of the personnel is characterized first of all by low prime cost and competitiveness of products of the enterprise. But now there is no the settled model of an assessment of efficiency of use of the personnel of the organization, there are only various interpretations of famous scientists in this area. As demonstrated by the results, we carried out the correlation analysis, the dynamics of average wages in the economy of the Russian Federation has expressed no positive effect on the efficiency of the staff, in particular, shall not result in reducing staff turnover — increasing the efficiency of labour resources only through material incentives is problematic. Thus, actual is a definition and scientific search of conceptual approach to effective management of the personnel of the organization. The purpose of such approach is obtaining the complex characteristic of a condition of efficiency of use of the personnel of the organization, and also development of the relevant activities for increase of efficiency of use of the personnel on various indicators of an indicator of efficiency.

Keywords: *conceptual approach, effective use of the personnel, competitiveness of the enterprise, competitiveness of production, efficiency increase.*

References

1. Salakhova G.R. Vyyavleniye vzaimosvyazi mezhdu urovnem obrazovaniya i proizvoditel'nost'yu truda na primere ekonomiki Rossii i Respubliki Tatarstan [Identifying the relationship between education and productivity of the economy on the example of Russia and the Republic of Tatarstan]. *Ekonomika, gosudarstvo, obshchestvo* [Economics, state, society]. Available at: http://e.lanbook.com/view/journal/199586/ (In Russ.).

2. Apen'ko S.N. Proektno-orientirovannoye upravleniye v vuze i podgotovka spetsialistov po upravleniyu proektami [Design oriented management in university and training in project management]. *Mezhdunarodnyy zhurnal prikladnykh i fundamental'nykh issledovaniy* [International journal of applied and fundamental research], 2012, no. 7, pp. 71. (In Russ.).

3. Dolzhenko R.A. Kompetentnostnyy podkhod kak osnova sistemy upravleniya personalom v kommercheskom banke [Competence approach as a basis for personnel management system in a commercial bank]. *Izvestiya Altayskogo gosudarstvennogo universiteta* [The news of Altai State University], 2013, no. 2/1 (78), 261 p. (In Russ.).

4. Katunina I.V. Formirovaniye i razvitiye kompetentsii rabotnikov: proektno-oriyentirovannyy podkhod [The formation and development of competencies: a project oriented approach]. *Vestnik Omskogo universiteta. Seriya "Ekonomika"* [Bulletin of Omsk University. Series Economics], 2013, no. 3, pp. 148—152. (In Russ.).

5. Safiullin M.R. *Metodologiya strategicheskogo upravleniya ekonomicheskoy sistemoy pri pomoshchi investitsiy i zanyatosti: na primere Respubliki Tatarstan* [Methodology of strategic management of economic system through investment and employment: the case of the Republic of Tatarstan]. Kazan, 1996. 34 p. (In Russ.).

6. *Rossiyskiy statisticheskiy ezhegodnik. 2015* [Russian statistical Yearbook. 2015]. Moscow, Federal service of state statistics Publ., 2015. (In Russ.).

7. Odegov Y.G. *Ekonomika truda* [Labour Economics]. Moscow, Yurayt Publ., 2014. 423 p. (In Russ.).

8. *Aktual'nye voprosy razvitiya upravleniya proektami v deyatel'nosti sovremennykh organizatsiy* [Topical issues of development of project management in modern organizations]. Omsk, Integral Servis Publ., 2013. 142 p. (In Russ.).

9. Mitrofanova E.A., Konovalov V.G., Belova O.L. *Kompetentnostnyy podkhod v upravlenii personalom* [Competency approach in personnel management]. Moscow, Prospekt Publ., 2012. 66 p. (In Russ.).

10. Ozernikova T.G., Zhiperina E.A. Znacheniye otsenki kompetentsii personala v sisteme vysshego obrazovaniya [The importance of assessing competencies of staff in higher education]. *Upravleniye chelovecheskimi resursami v usloviyakh modernizatsii ekonomiki* [Human resource management in conditions of economy modernization]. Irkutsk, 2012. Pp. 206—211. (In Russ.).

11. Ivanov I.I. Kompetentsii personala diversifitsyrovannogo biznesa v kontekste mezhdunarodnogo regulirovaniya kachestva rabochey sily [The competence of the personnel of diversified businesses in the context of international regulation of labour force quality]. *Upravleniye chelovecheskimi resursami v usloviyakh integratsii v mirovoye ekonomicheskoye prostranstvo* [Human resource management in terms of integration into the world economy]. Irkutsk, 2013. Pp. 169—173. (In Russ.).

12. Balashov I.A., Kotlyarov I.D., Sanin, A.G. *Upravleniye chelovecheskimi resursami. Standart tret'ego pokoleniya* [Human resource Management. The standard of the third generation]. St. Petersburg, Piter Publ., 2012. 320 p. (In Russ.).

13. Bogdanov V.V. *Upravleniye proektami. Korporativnaya sistema — shag za shagom* [The management of projects. Corporate system — step by step]. Moscow, Mann, Ivanov and Ferber Publ., 2012. 248 p. (In Russ.).

14. Kovalenko M.G. *Diversifikatsiya ekonomiki kak instrument sglazhivaniya sotsial'no-ekonomicheskikh razlichiy v regione (na materialakh respubliki Adygeya)* [Economic diversification as a tool for smoothing of socio-economic differences in the region (on materials of the Republic of Adygea). Abstract of thesis]. Maykop, 2013. 25 p. (In Russ.).

15. Ivanov I.I. Metody formirovaniya klyuchevykh professional'nykh kompetentsiy personala pri diversifikatsii predpriyatiya srednego biznesa [Methods of formation of key professional competencies of staff with the diversification of medium-sized enterprise]. *Mirovaya nauka i sovremennoye obshchestvo, aktual'nye voprosy ekonomiki, sotsiologii i prava* [Global science and modern society: current issues of economics, sociology and law]. Saratov, 2013. Pp. 92—97. (In Russ.).

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 2 (384). Экономические науки. Вып. 52. С. 130–141.

УДК 65.01
ББК 65.012.13:65.291

СТИЛЬ РОССИЙСКОГО ФАНКИ-МЕНЕДЖМЕНТА

Г. А. Ярин[1], Ф. Я. Леготин[1], Г. Н. Пряхин[2]

[1]Уральский государственный экономический университет, Екатеринбург, Россия

[2]Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Рассматриваются экономические отношения, возникающие в процессе развития и разрушения экономических систем на примере корпорации ОАО «ВСМПО-Ависма», которая является мировым лидером по производству титана. В составе корпорации две промышленные площадки: «ВСМПО» в городе Верхняя Салда Свердловской области и «АВИСМА», филиал в городе Березники Пермского края (Березниковский титано-магниевый комбинат «АВИСМА», производитель титановой губки, исходного сырья для производства титана). Целью исследования является решение проблемы повышения устойчивости фирмы как экономической системы на основе методологии фанки-менеджмента. Если система разрушена, то ставится задача: что делать, чтобы система стала устойчивой. Выдвигая гипотезы о природе процессов, проверяя их эмпирически и строя соответствующие модели, авторы пытаются определить инструментарий для решения практических проблем, с которыми регулярно сталкиваются российские фирмы.

Ключевые слова: *фанки-менеджмент, фирма, устойчивость фирмы, доход, заработная плата, прибыль.*

Разделение корпоративной собственности и управления расширило полномочия менеджмента. Менеджмент стал нанимать людей с нужным для владельца отношением к жизни. Затем фирма прививает или повышает им профессиональные навыки. Высшее руководство фирмы, не владея техническими знаниями (не понимая тонкостей технологии производственного процесса на предприятии), нанимает специалистов, управляет финансовыми потоками и становится фанки-менеджментом. Фанки-менеджмент — это максимально эффективное использование знаний, умений и навыков наемных трудящихся для достижения целей владельцев фирм и контроля экономических систем. Фанки-менеджмент может быть положительный (конструктивный): мотивация все больше базируется на человеческих ценностях, взывает к добру, справедливости и интересам. Фанки-менеджмент может быть отрицательный (деструктивный): преследовать только интересы владельцев, сокращать рабочие места, тем самым увеличивать безработицу, усиливая метод принуждения. Основными стимулами становятся премии, специальные выплаты, власть. Доказательством этого служит заработная плата высшего звена фирмы. Однако и у трудящихся также стимул — получать заработную плату, об этом пишет В. Н. Савин: «Как показывают результаты социологических исследований, в системе трудовой мотивации преобладают материальные факторы» [12. С. 61].

В. Ю. Катасонов считает, что «обналичивание “счетных” денег стало главным источником первоначального накопления капитала для тех, кто позднее получил титул новых русских и олигархов. Взять, к примеру, того же М. Б. Ходорковского. Свои первые миллионы он получил через научно-технический центр творчества молодежи (так называемый НТЦМ), сеть таких центров стала создаваться по всей стране. Все “творчество” сводилось к тому, что согласно новому законодательству предприятия могли со своих банковских счетов переводить деньги на счет НТЦМ под “научно-технические разработки” разного рода. Деньги со счетов НТЦМ обналичивались. Чтобы положить конец этой хронической болезни, прекратить расхищения народного достояния, необходимо запретить (или по крайней мере жестко регламентировать) конвертацию безналичных и наличных денег, ввести двухконтурную систему денежного обращения. Кстати, эту меру следует усилить введением запретов на свободное трансграничное движение капитала (такое движение капитала сегодня также способствует расхищению наших богатств). Это задача-минимум» [3. С. 359].

В книге «Бизнес в стиле фанк», или «Funky business», как звучит название книги в оригинале (это работа профессоров Стокгольмской шко-

лы экономики К. Нордстрема и Й. Риддерстрале), рассматривается концепция создания так называемой Funky inc. [17].

Фанки-менеджмент концентрируется на том, что думают собственники (люди), а не на том, что делают фирмы. Будущая конкурентоспособность не определяется нынешними правилами. Она определяется способностью нарушать и менять эти правила. Успех будет зависеть от способности топ-менеджеров бросать вызов расхожим истинам сегодняшнего дня. Экономика — это отношения между людьми, их чувства, интеллект, воля. Сегодня решающий фактор — сам человек и его знания. Вектор деятельности фанки-менеджмента может быть направлен как на повышение экономической устойчивости фирмы, так и на ее понижение.

Стиль российского фанки-менеджмента (акцентируем внимание — российского) раскрыт нами в деятельности девяти компаний. Общая годовая прибыль нижеперечисленных девяти компаний за 2012 г. — 4,5 трлн р. Эта прибыль фанки-менеджментом изъята из бюджета России через офшоры на счета иностранных фирм и развивает экономику зарубежных стран. Для сравнения: доход бюджета России на 2014 г., по прогнозам, должен был составить 13,5 трлн р.

Ниже приведены девять российских компаний, их прибыль и иностранные владельцы этих компаний (табл. 1).

Точка зрения на эту деятельность российского фанки-менеджмента профессора кафедры международных финансов МГИМО В. Ю. Катасонова следующая: «Олигархи, увозящие деньги в офшоры, доведут страну до кризиса. О какой социальной стабильности может идти речь в стране, граждане которой фактически работают на заграничный капитал? Чтобы остаться в живых, мы обязаны срочно отсечь нашу реальную экономику от офшорного зазеркалья» [1].

Мы не останавливаемся на производственном менеджменте, который изложен нами в работе [4]. Рассмотрим действия фанки-менеджмента по распределению дохода на заработную плату и прибыль, что непосредственно влияет на экономическую устойчивость фирмы.

Таблица 1

Российские компании, их прибыль за 2012 г. и иностранные владельцы этих компаний

№ п/п	Компания	Прибыль, млрд р.	Владельцы
1	Сургутнефтегаз	849,6	Закрытая компания. Но часть миноритариев («Рувер», «Нордик») зарегистрированы на Кипре (Ntarino Investments, Corouna Investments, Cebina Trading, Polerina Trading, Ourako Trading и пр.)
2	Вымпелком	717,2	Штаб-квартира зарегистрированной на Бермудах Vimpelcom Ltd. — в Нидерландах. Ее акционеры Telenor (Норвегия) и Altimo (ею «Альфа-групп» владеет через лихтенштейнский и гибралтарский офшоры)
3	X5 RETAIL	491,4	Официально зарегистрированная в Нидерландах компания управляется через гибралтарский офшор фирмой CTF Holdings (конечными выгодоприобретателями называют «Альфа-групп»)
4	EVRAZ	457,6	Металлургическая компания EVRAZPIC — главный поставщик рельсов для РЖД. Ее крупнейший акционер Р. Абрамович (31 %). Компания официально зарегистрирована в Лондоне (Великобритания)
5	Магнит	448,7	Среди владельцев торговой сети (7075 магазинов) значатся кипрские Lavreno Ltd. и Labini Investments Ltd. Но на рынке уверены, что за кипрскими компаниями стоят российские собственники
6	Татнефть	444,1	Среди крупнейших акционеров нефтяной компании, зарегистрированной в Татарстане, — «Инг Банк» (Евразия) из Нидерландов (33 %). Некоторыми НПЗ «Татнефть» владела через компании Швейцарии и США
7	Северсталь	432,8	Металлургическая компания, имеющая штаб-квартиру в Череповце, принадлежит в том числе и кипрским фирмам: Astroshine Ltd (20 %), Loranel Ltd (20 %) и Rayglow Ltd (10,9 %)
8	Башнефть	338,2	Часть этой нефтяной компании (штаб-квартира находится в Уфе) — в собственности кипрской Bashneft Middle East Limited и Bashneft Investments S.A. (Люксембург)
9	Стройгазконсалтинг	387,9	Главный подрядчик «Газпрома», более 51 % акций — у З. Манасира (уроженец Иордании). Среди выгодоприобретателей — кипрская Farncombe Limited и Stroygazconsulting Limited Liability Company
Итого		4567,5	

Под экономической устойчивостью фирмы авторы понимают совокупность характеристик — это стабильность доходов (справедливая — в соответствии с количеством и качеством труда заработная плата наемных трудящихся и прибыль для собственников), быстрое реагирование на изменение внешней среды, обеспечение режима развития и ряд других [16].

Рассмотрим один из факторов экономической устойчивости — величину заработной платы — основной измеритель качества жизни трудящихся российского предприятия ОАО «ВСМПО-Ависма» в сравнении с заработной платой на аналогичном предприятии в экономически развитых странах при такой же производительности труда и соответствующем качестве продукции.

ОАО «ВСМПО-Ависма» является мировым лидером по производству титана, поставщиком сырья для Airbus Industrie и компании Boeing. Корпорация поставляет на экспорт 70 % собственной титановой продукции, на внутренний рынок — 30 %. Основные российские потребители титана — авиастроительные заводы, а также работающие в кооперации с ними мотостроительные.

Основным направлением деятельности корпорации является производство титановой продукции. В ее число входят следующие изделия: слитки, биллеты, слябы, крупные штампованные поковки дисков и лопаток авиационных двигателей, раскатные кольца, профили, бесшовные и сварные трубы и др. Алюминиевый дивизион включает в себя производство слитков, прессованных профилей, панелей, труб, а также холоднодеформированных труб и труб для атомной промышленности. Кроме того, корпорация производит ферротитан, один из самых распространенных ферросплавов.

«АВИСМА» — филиал ОАО «ВСМПО-Ависма», расположенный в городе Березники Пермского края. Это химико-металлургическое предприятие, которое занимается производством титана губчатого. В его состав входит комплекс производства магния, который далее используется в технологическом процессе восстановления титана из титансодержащего сырья. Титан губчатый, произведенный в «АВИСМА», служит сырьем для производства титановых изделий ОАО «ВСМПО-Ависма». Химическая продукция «АВИСМА» является попутным продуктом при производстве титана губчатого и имеет множество сфер применения: металлургия и сельское хозяйство, нейтрализация кислых стоков и катализ в химической промышленности.

Основными заказчиками корпорации на внутреннем рынке являются: ОАО «Производственное объединение “Севмаш”», ОАО «Уфимское моторостроительное производственное объединение», ФГУП «ММПП “Салют”», ОАО «Силовые машины — ЗТЛ, ЛМЗ, Электросила, Энергомашэкспорт», ОАО «Научно-производственная корпорация “Иркут”», ОАО «Калужский турбинный завод», ОАО «КнААПО», АО «МОТОР СИЧ», ОАО «Воткинский завод», ОАО «Адмиралтейские верфи», НПО «Сатурн» и др.

Основные зарубежные заказчики: Boeing, EADS/Airbus, Embraer, Rolls-Royce, SAFRAN, Pratt&Whitney и др.

Приватизировано предприятие с уставным капиталом на 26 октября 2005 г. — 11,5 млн р., то есть куплено за 11,5 млн р.

В составе корпорации две промышленные площадки: «ВСМПО» в городе Верхняя Салда Свердловской области и «АВИСМА», филиал в городе Березники Пермского края (Березниковский титано-магниевый комбинат «Ависма», производитель титановой губки, исходного сырья для производства титана), — которые связаны между собой единой технологической цепочкой. Компания имеет представительство в Москве. Среднесписочная численность работников корпорации по состоянию на 1 сентября 2011 г. составляла 19 308 человек, из них 14 048 — в «ВСМПО», 5260 — в «АВИСМА» (в 2009 г. — 19 671 чел., 2010 г. — 18 198 чел.).

В состав входит закрытое акционерное общество «Урал Боинг Мануфэктуринг» (Свердловская область, Верхняя Салда) и семь дочерних обществ за рубежом.

В настоящее время уставный капитал корпорации состоит из 11 529 538 обыкновенных акций номиналом 1 р.

Финансовые показатели приведены в табл. 2. Производство продукции в 2007—2012 гг. показано в табл. 3.

Владельцы ОАО «Корпорация “ВСМПО-Ависма”». 30 апреля 2013 г. топ-менеджмент ОАО «Корпорация “ВСМПО-Ависма”» во главе с гендиректором Михаилом Воеводиным и Газпромбанка в лице ЗАО «Бизнес Альянс Компани» купили у «Ростеха» 45,42 % акций титанового гиганта, таким образом, пакет руководства предприятия достиг 50 % плюс 1 акция.

Таблица 2

Финансовые показатели ОАО «Корпорация “ВСМПО-Ависма”» в 2005—2012 гг.

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Выручка, млрд р.	16,8	28,364	30,656	29,110	26,013	24,748	30,386	40,775
Чистая прибыль, млрд р.	3,174	5,86	6,216	2,668	0,172	0,646	3,058	7,332

Таблица 3

Динамика производства продукции в 2007—2012 гг.

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Выручка от реализации, млн р.,	30 656	29 110	26 013	24 748	30 386	40 775
в том числе: титановой продукции	27 475	25 134	23 316	21 365	26 483	36 810
алюминиевой продукции	786	588	581	907	999	931
стальной продукции	205	220	161	131	106	122
магниевой продукции	836	1228	879	836	603	705
ферротитана	507	1026	306	679	856	1016
прочей продукции, услуг	847	914	770	830	1339	1191

Акции «ВСМПО-Ависма» были проданы с существенной премией к рынку. Приобретающие акционеры платят по 187 долл. за акцию, в то время как средневзвешенная цена акции на объединенной бирже РТС-ММВБ за последние три месяца перед сделкой составила 161 долл., текущая цена на ММВБ на тот момент составляла 177,95 долл. В день объявления о сделке акции «ВСМПО-Ависма» на ММВБ выросли к 12:30 на 4,15 %.

Кто те пять менеджеров, которые составили конкуренцию Alcoa? Глава «Проминвеста», входящего в «Ростех», Михаил Шелков отвечает за стратегию и внешние связи, Воеводин — за оперативное управление. Алексей Миндлин работает замгендиректора по экономике, Дмитрий Санников — главный бухгалтер, а Артем Кисличенко — юрист. По словам источника «Форбс», близкого к «ВСМПО-Ависма», бухгалтер, юрист и замдиректора по экономике — люди технические, каждому принадлежит пакет не более 5 %. Собеседник «Форбс» называет основным бенефициаром сделки главу «Проминвеста» Михаила Шелкова. Воеводин это не комментирует. Это фанки-менеджмент.

Как менеджерам, зарплаты которых не позволяют покупать титановых монополистов, удалось найти деньги на выкуп контрольного пакета «ВСМПО-Ависма», оцененного примерно в миллиард долларов?

При ближайшем рассмотрении оказывается, что сделка структурирована очень удачно для менеджеров «Ростеха», ведь они выкупают компанию, не заплатив за нее собственных денег. В качестве основного платежа за компанию они возьмут на себя обязательства «Ростеха» перед Сбербанком — это долг, взятый еще для выкупа долей Тетюхина и Брешта (495 млн долл.). Для сделки менеджеры «ВСМПО-Ависма» создали совместное предприятие с Газпромбанком в долях 75 % плюс 1 акция на 25 % минус 1 акция (у «Ростеха» остается блокпакет «ВСМПО-Ависма»). Непосредственно деньгами СП заплатит «Ростеху» 180 млн долл. Еще около 300 млн долл. ушли на погашение долга госкорпорации перед ВТБ, который был одним из кредиторов предыдущей сделки с «ВСМПО-Ависма». Воеводин говорит, что для осуществления этих операций менеджерам удалось занять деньги у банков, но как и у кого — не рассказывает [7].

Корпорация глубоко интегрирована в мировую авиакосмическую промышленность и для многих компаний является стратегическим поставщиком продукции из титана. «АВИСМА», филиал в Березниках, ЗАО Ural Boeing Manufacturing (СП) и дочерние общества с размещением за рубежом показаны в табл. 4.

Генеральный директор корпорации «ВСМПО-Ависма» Михаил Воеводин заявил: «Мы намерены обеспечить максимальную отдачу для наших партнеров и акционеров» [14]. Другими словами, у топ-менеджмента отсутствует цель справедливой оплаты труда 19 тысяч работников предприятия для достижения экономической устойчивости. Такая же цель подтверждается результатами деятельности предыдущего

Таблица 4

Филиал, СП и дочерние общества за рубежом

№ п/п	Структурное подразделение	Вид деятельности
1	«АВИСМА», филиал ОАО «Корпорация "ВСМПО-Ависма"», Березники	Производство титана губчатого
2	ЗАО Ural Boeing Manufacturing, совместное предприятие	Механическая обработка титановых штамповок
3	VSMPO titan Scandinavia AB, Швеция	Сбытовой комплекс
4	VSMPO TIRUS, GmbH, Германия	Сбытовой комплекс
5	TIRUS INTERNATIONAL SA, Швейцария	Сбытовой комплекс
6	VSMPO TIRUS, Limited, Англия	Сбытовой комплекс
7	NF&M International, Inc., США	Производство прутков и биллетов
8	UNITI LLC, США (совместное предприятие с ATI)	Поставки продукции из технически чистого титана
9	VSMPO — Tirus, U.S., Inc., США	Сбытовой комплекс
10	ООО «ВСМПО ТИТАН УКРАИНА»	Производство труб
11	VSMPO — Tirus (Beijing) Metallic Materials Limited, Китай	Сбытовой комплекс

топ-менеджера: изымалась заработная плата трудящихся в доходы владельцев (в ситуации безработицы и нужды работников). В период с 1992 по 2008 г. генеральным директором компании был Владислав Тетюхин. По данным журнала «Форбс», в 2005 г., до продажи акций «ВСМПО-Ависма» «Ростеху», личное состояние Тетюхина оценивалось в 390 млн долл. В 2011 г. его состояние оценивалось в 650 млн долл. [13]. Тетюхин вышел из состава акционеров «ВСМПО-Ависма» в ноябре 2012 г.

По оценке В. М. Симчеры[1], «номинально почти все наши предприятия оформлены на резидентов с российскими паспортами. Схема подмены проста. Берется зицпредседатель Фунт, на него регистрируется фирма с уставным капиталом в 10 тысяч рублей. Скупаются акции предприятий. Но на самом деле за его "Рогами и копытами" стоят западные игроки.

Так что если распределять принадлежность российских активов по форме собственности и по собственникам, то даже не 75 %, а все 80 % принадлежат иностранным владельцам. Но это не фиксируют официальные отчеты. Отчитываются только о первом уровне собственников. Но тогда возникает вопрос: а в интересах чьей экономики принимаются решения?» [15].

«Международные законы превалируют над российскими, — пишет А. Чуйков. — Это признак колонии. Если действительно я прав и 80 % нашей экономики принадлежит иностранцам, то, значит, мы потеряли контроль над отечественной экономикой. Это второй колониальный признак. И это чудовищно» [Там же].

Итак, приведем практическую иллюстрацию оплаты труда на ОАО «ВСМПО-Ависма», которая показывает деятельность фанки-менеджмента.

Затраты на оплату труда даны в приложении к бухгалтерскому балансу, в форме № 5, в разделе «расходы по обычным видам деятельности» (по элементам затрат, строка 720), численность трудящихся — в годовом отчете:

2011 г.

• Затраты на оплату труда, тыс. р.	4 257 266	5 611 795
• Численность, чел.	18 198	19 308

Средняя заработная плата:

• за 2010 г. 4 257 266 : 18 198 = 234 тыс. р./г., или 20 тыс. р./мес.

• за 2011 г. 5 611 795 : 19 308 = 291 тыс. р./г., или 24 тыс. р./мес.

На сайте корпорации наиболее полные данные представлены в годовом отчете за 2010 г.

Если провести сравнение показателей заработной платы ОАО «ВСМПО-Ависма» с мировыми металлургическими предприятиями, например Канады (http://vancouverok.com/zarplati-v-kanade/),

[1]Симчера Василий Михайлович (род. 26 февраля 1940 г.) — советский и российский экономист, статистик, доктор экономических наук, профессор. Заслуженный деятель науки Российской Федерации (2001 г.). Область профессиональных интересов: экономика, статистика, финансы. С февраля 2000 г. — директор НИИ статистики Госкомстата России. С 2002 г. — вице-президент Российской академии экономических наук.

то можно увидеть значительную разницу. В пересчете на канадские доллары (по курсу на 3 марта 2012 г. — 29,6759) средняя заработная плата трудящихся ОАО «ВСМПО-Ависма» составит 20 000 : 29,6759 = 673,9 канад. долл./мес., или 673,9 : 172 = 3,9 канад. долл./час. Причем производительность труда в физических единицах измерения (тонны, штуки) и качество продукции соответствуют международным стандартам (на «Боингах» — изделия «ВСМПО-Ависма»). А по статистическим сборникам, в которых рассчитывается производительность труда как отношение валового внутреннего продукта (ВВП) на человека, производительность российского трудящегося в 5,8 раза ниже. Эта ложь в статистике формируется потому, что основной составляющей ВВП является заработная плата. В отчетах российских предприятий для статистики заработная плата в 5,8 раза ниже, чем на зарубежных. Поэтому и производительность труда в стоимостном измерителе (в рублях) ниже в 5,8 раза. Сведения о производительности труда в статистике на российских промышленных предприятиях поставлены «с ног на голову», о чем и говорит В. М. Симчера, экс-директор НИИ статистики.

Средняя заработная плата персонала металлургического производства в Канаде (3933 канад. долл.) больше, чем в ОАО «ВСМПО-Ависма», в 5,8 раза (3933 : 673,9 = 5,8). Это связано с недоплатой труда. По сравнению с заработной платой в металлургическом производстве Канады — 3933 канад. долл./мес., или 3933 : 172 рабочих часа в месяце = 22,86 канад. долл./час., — недоплата в России составляет 22,86 – 3,9 = 18,96 канад. долл./час.

Рассмотрим цены на выпускаемую продукцию на ОАО «ВСМПО-Ависма» в 2010 г. в табл. 5. Условия поставки — в табл. 6.

Общая выручка от реализации всех типов продукции — 24 748 173 тыс. р./г. В 2010 г. плавильные мощности составили 500 тыс. тонн, в том числе 20,7 тыс. тонн титановой продукции.

Средняя цена продукции, по которой ОАО «ВСМПО-Ависма» отпускает товар:

$$\frac{24\,748\,173}{500\,000} = 49{,}5 \text{ тыс. р./тонна}$$

Рассмотрим производство в процентном отношении (титан — 43,4 %, алюминий — 16,1 %, магний — 14,8 %, ферротитан — 13,05 %, сталь — 12,65 %). Средняя цена труб представлена в прайс-листе от 1 января 2010 г. (табл. 5). Среднюю цену стали рассчитаем следующим образом: (39,4 + 37,2 + 37,7 + 33,9 + 43,1 + 37,8 + + 47,4 + 43,0 + 40,0 + 58,8 + 73,8 + 69,4 + 46,8 +

Таблица 5

Прайс-лист от 1 января 2010 г.

Марка стали	Профиль		Цена за тонну без НДС, р.
	круг, мм	квадрат, мм	
Легированные марки стали			
25-38ХГМ	12—110	63—80	39 400
25-38ХГМ	115—290	100—220	37 200
30-35ХМ	12—110	63—80	37 700
30-35ХМ	115—290	100—220	33 850
40ХМФА	12—110	63—80	43 050
40ХМФА	115—290	100—220	37 800
Хромоникелевые марки стали			
5ХНМ	115—290	100—220	47 400
10ХСНД	12—110	63—80	43 000
10ХСНД	115—290	100—220	40 000
12-20ХН3А	115—290	100—220	58 800
12-20Х2Н4А	12—110	63—80	73 800
12-20Х2Н4А	115—290	100—220	69 400
20ХНР	12—110	63—80	46 800
20ХНР	115—290	100—220	41 700
20ХГНР	12—110	63—80	44 900
38ХН3МА	12—110	63—80	66 500
38ХН3МА	115—290	100—220	64 000

Таблица 6

Условия поставки. Титан (профили)

Наименование	Площадь сечения, $см^2$	Минимальная толщина стенки, мм	Условия поставки
Профили прессованные тонкостенные, в том числе:	до 6	1,5	ОСТ 1 92064
калиброванные	до 6	2	Сплавы: ОТ4, ОТ4-1, ВТ3-1 (ТУ 1-805-437)
некалиброванные	от 6 до 20	4,5	Поставка в горячепрессованном или отожженном состоянии с травленой поверхностью
Профили прессованные конструкционные	до 50	10	ОСТ 1 92051 Сплавы: ОТ4, ОТ4-1, ВТ3-1, ВТ6 (Ti-6Al-4V), ВТ20, ВТ22 Поставка в горячепрессованном состоянии с травленой поверхностью под последующую механическую обработку
Профили прессованные для сварных колец	до 50	15	ОСТ 1 92026 Сплавы: ОТ4, ОТ4-1, ВТ3-1, ВТ6 (Ti-6Al-4V), ВТ8, ВТ20 Поставка в горячепрессованном состоянии с травленой поверхностью под последующую механическую обработку

+ 41,7 + 44,9 + 66,5 + 64,0) / 17 = 825,4 / 17 = = 48,6 тыс. р.

Выручка ОАО «ВСМПО-Ависма» от реализации титана:

Т = 500000 · 0,434 – 552 = 119784000 тыс. р.

Выручка ОАО «ВСМПО-Ависма» от реализации алюминия:

А = 500000 · 0,161 · 65,8 = 5296900 тыс. р.

Выручка ОАО «ВСМПО-Ависма» от реализации магния:

М = 500000 · 0,148 · 89,3 = 6608200 тыс. р.

Выручка ОАО «ВСМПО-Ависма» от реализации ферротитана:

Ф = 500000 · 0,13 · 234 = 15210000 тыс. р.

Выручка ОАО «ВСМПО-Ависма» от реализации стали:

С = 500000 · 0,1265 · 48,6 = 3073950 тыс. р.

Общая выручка:

В = 119784000 + 5296900 + 6608200 + 15210000 + + 3073950 = 149973050 тыс. р.

Средняя цена продукции в ОАО «ВСМПО-Ависма»:

$\overline{P} = 149973050 / 500000 \approx 300$ тыс. р./тонна

Добавленная стоимость в ОАО «ВСМПО-Ависма» с учетом НДС:

$ДС_{ндс} = (300 – 49{,}5) \cdot 500000 = 125{,}25$ млрд р./г.

Добавленная стоимость в ОАО «ВСМПО-Ависма» без НДС:

ДС = 125,25 / 1,18 = 106 млрд р.

Чистая прибыль:

ЧП = 106 / 1,20 = 88,3 млрд р./г.

Прибыль:

Пр = 106 – 88,3 = 17,7 млрд р./г.

НДС: НДС = 125,25 – 106 = 19,25 млрд р./г.

Средняя заработная плата металлурга (специальность 2115.1) в Канаде — 116 704 р. в месяц (http://vancouverok.com/zarplati-v-kanade).

Среднегодовая численность работающих в ОАО «ВСМПО-Ависма» за отчетный период 2010 г. составила 18 198 человек.

Неоплаченный труд:

НТ = (116704 – 20000 · 12 · 18198 = 21,11 млрд р./г.

Недоначисленные страховые выплаты (в Пенсионный фонд, Фонд медицинского страхования, социальное страхование):

Выплаты = 21,11 · 0,34 = 7,18 млрд р./т.

Большая часть прибыли предприятия, созданная производственным капиталом и интеллектуальным капиталом трудящихся:

$Пр_б = 125{,}25 – 21{,}11 – 7{,}18 = 96{,}96$ млрд р./г.

Материальные затраты предприятия ОАО «ВСМПО-Ависма» составляют 10 429 689 тыс. р.

Дополнительные затраты ОАО «ВСМПО-Ависма»:

ДЗ = (Затраты на продажу) / (Объем продукции) = 10429689 / 500000 = 20,86 р./тонна = = 0,021 тыс. р./тонна

Затраты подразделения, которое реализует продукцию: $Затр = Ц_{пр} + ДЗ = 49{,}5 + 0{,}021 =$ = 49,521 тыс. р./тонна

На с. 137 схематично показан механизм перераспределения затрат и доходов внутри вертикально интегрированной фирмы на модели клептократического управления фирмой.

Средняя заработная плата работника ОАО «ВСМПО-Ависма» составляет: 20 тыс. р. (2010 г.), 24 тыс. р. (2011 г.). Средняя заработная плата персонала в металлургии в Канаде — 116 704 р., что

<table>
<tr><td colspan="8">Выручка структурного подразделения фирмы, которое реализует продукцию на рынке
(В = Ц · Q) = 300 тыс. р. /тонна × 500 000 тонн = 149 973 050 тыс. р.</td></tr>
<tr><td colspan="5">Выручка предприятия ($В_{пр}$)
$В_{пр} = Ц_{пр} \cdot Q$ = 24 748 173 тыс. р.
Цена предприятия
(внутренняя цена корпорации $Ц_{пр}$)
$Ц_{пр} = В_{пр} : Q$ тыс. р./тонна =
$= \frac{24748173}{500000} = 49{,}5$ тыс. р./тонна</td><td rowspan="3">На содержание посреднических структур: 26,86 тыс. р./тонна</td><td rowspan="3">Неоплаченный труд (недоданная заработная плата): 21,11 млрд р./г.</td><td rowspan="3">Недоначисленные страховые выплаты: 7,18 млрд р./г.</td><td rowspan="3">Большая часть прибыли предприятия, созданная производственным капиталом и интеллектуальным капиталом трудящихся: 96,96 млрд р./г.</td></tr>
<tr><td colspan="5">Затраты предприятия</td><td rowspan="2">Пр</td><td rowspan="2">НДС</td></tr>
<tr><td>1
МЗ</td><td>5
прочие</td><td>4
АО</td><td>3
Страх. выплаты 34 %</td><td>2
ФОТ</td></tr>
<tr><td colspan="5"></td><td colspan="2">Доход предприятия</td></tr>
<tr><td colspan="8">В корпорациях, холдингах, финансовых группах, дивизионах создаются посреднические структуры: торговые дома, сбытовые комплексы, дочерние компании на островах («дочки») и т. д. и т. п. Продукция производящего предприятия отпускается в эти искусственно созданные посреднические структуры</td></tr>
<tr><td colspan="2" rowspan="2">Затраты подразделения, которое реализует продукцию: 70,36 тыс. р./тонна</td><td colspan="6">Так называемая «прибыль» посреднических структур, например торгового дома: более 125,25 млрд р.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Чистая прибыль: 88,3 млрд р./г.</td><td colspan="2">Налог на прибыль (20 %): 17,7 млрд р./г.</td><td colspan="2">НДС (18 %): 19,25 млрд р./г.</td></tr>
</table>

Перераспределение затрат и доходов внутри вертикально интегрированной фирмы

В — выручка структурного подразделения фирмы, которое реализует продукцию на рынке, тыс. р./г.; Ц — рыночная цена единицы продукции, тыс. р./тонна; $В_{пр}$ — выручка предприятия, тыс. р./тонна; $Ц_{пр}$ — цена продукции предприятия для структурного подразделения фирмы (внутренняя, например для сбытового комплекса, торгового дома и т. п.); *Q* — производство и реализация продукции, тонн/г.; МЗ — материальные затраты; ФОТ — фонд оплаты труда; Страх. выплаты — страховые выплаты (в пенсионный фонд, медицинское страхование, социальное страхование); АО — амортизационные отчисления; прочие — прочие затраты; Пр — прибыль предприятия, показанная в бухгалтерском балансе предприятия (форма 2); НДС — налог на добавленную стоимость

значительно выше заработной платы работников и в Березниках, и в Верхней Салде.

Абсолютное отклонение:

в 2010 г. $\Delta_{абс} = 116{,}7 - 20 = 96{,}1$ тыс. р.

в 2011 г. $\Delta_{абс} = 116{,}7 - 24 = 92{,}7$ тыс. р.

Таким образом, большая часть прибыли, заработной платы и не начисленных страховых выплат в Пенсионный фонд, Фонд медицинского страхования, социального страхования от продажи продукции за счет механизма трансфертного ценообразования оседает за рубежом в сбытовых комплексах и на частных офшорных счетах.

Подчеркнем: сегодня о фанки-менеджменте нужно говорить именно в контексте нравственной порочности и неправового характера таких явлений, как недоплата работникам за их труд [9].

Очевидно, что механизмы защиты интересов труда и его адекватная оплата имеют большее значение для развития общества [11].

Изощренные уловки фанки-менеджмента (топ-менеджеров) корпораций по выводу финансового капитала за рубеж снижают экономическую устойчивость фирмы [8].

Прогресс экономической системы возможен только в результате активной и последовательной защиты личных интересов всех работников корпорации (19 тыс. человек) в отношении полной оплаты за труд, а также, как считает О. Г. Дмитриева, «надо делать выводы: спасать предприятия (брать их под контроль государства), а не имущественные права их хозяев» [2].

Владение иностранцами промышленными предприятиями России — это, по определению

В. М. Симчеры, «колониальное иго» [15]. России не нужно колониальное иго. Поэтому необходимо большинству депутатов Государственной Думы принять закон о реприватизации предприятий металло- и рудопотребления по той цене, по которой приватизировались за бесценок эти предприятия (реальная цена предприятий была такой же, как и в настоящее время). Основание — нарушение Закона от 3 июля 1991 г. № 1529-1 «Об именных приватизационных счетах и вкладах в РСФСР», принятого Верховным Советом РСФСР. Группа должностных лиц во главе с А. Чубайсом подменила закон Указом Президента № 914 от 14 августа 1992 г. о безличных приватизационных чеках (ваучерах) без обсуждения указа в Верховном Совете — что является государственным подлогом. Безличные ваучеры мгновенно обесценились, и возник российский фанки-менеджмент [9].

Низкая экономическая устойчивость российских промышленных предприятий обосновывается следующими факторами:

• Российский менталитет, а именно культура. Как говорится, «один в поле не воин», и как раз с такой ситуацией все больше сталкиваются работники предприятий, организаций. Один человек не сможет отстоять до конца и укрепить свою точку зрения, ввиду того что она будет не подкреплена мнением других. Отсутствие поддержки друг друга.

• Нет реального профсоюза (независимого от владельца; нет единства в профсоюзе). Профсоюз — движущая сила интересов работников, объединение, которое отстаивает тарифы заработной платы и рабочие места.

• Слабое чувство собственного достоинства. Русский человек довольствуется в основном тем, что есть, или просто предпочитает смириться с тем, что заработная плата его не удовлетворяет.

• Незнание цены своего труда и своих прав в отстаивании полной оплаты труда. Далеко не все трудящиеся знают цену своего труда и свои права в отстаивании полной оплаты труда.

Фанки-менеджмент как лидер в бизнесе показан в работе [4]. Модель, сочетающая интересы государства, наемных работников, менеджеров и собственников дана в работе [5]. Предпринимательский образ мышления фанки-менеджмента представлен в работе [10].

Стоит задуматься, почему трудящиеся живут и терпят несправедливость, если за одну и ту же работу в разных странах получают разную оплату. Почему люди выбирают смирение, не пытаясь отстаивать свои права и интересы?

Быть может, через некоторое время мы сможем дать более четкий ответ на все эти вопросы, а сейчас, к сожалению, принимаем это как абсурдное явление.

Нужно развернуть страну в сторону промышленного капитала (в сторону новой индустриализации), то есть осуществить вертикальную интеграцию промышленной собственности, а для этого необходимо реприватизировать инфраструктурные отрасли в государственную собственность (электроэнергетику, нефте- и газопроводы, сырьевые компании и др.). Деньги будут оставаться в России и пойдут на изготовление нового оборудования, производство высокотехнологичной продукции, создание миллионов рабочих мест, с оплатой труда такой же, как в развитых странах. Качество жизни повысится.

П. В. Михайловский в своей работе пишет: «Россия стоит сегодня перед необходимостью добиться более активного участия в системе международного разделения труда, что предполагает прежде всего расширение экспорта. При этом необходимо обеспечить главным образом рост торговли товарами с более высокой долей добавленной стоимости, так как далее идти по пути увеличения доли в торговле энергоресурсов и сырья не представляется оправданным» [6].

Список литературы

1. Бомба замедленного действия. Чем офшоры грозят российской экономике [Электронный ресурс]. — URL: http://www.aif.ru/money/economy/1131600.

2. Гудкова, В. Класс временщиков. Именно он разрушил российскую экономику / В. Гудкова // Аргументы и факты. — 2014. — № 3.

3. Катасонов, В. Ю. Экономика Сталина / В. Ю. Катасонов. — М. : Ин-т рус. цивилизации, 2014. — 416 с.

4. Леготин, Ф. Я. Бенчмаркинг стратегических затрат — лидер в бизнесе / Ф. Я. Леготин, Г. Н. Пряхин, Г. А. Ярин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2012. — № 24 (278). Экономика. Вып. 39. — С. 89—95.

5. Леготин, Ф. Я. Экономико-кибернетическая система затрат в управлении инновационно-инвестиционными процессами / Ф. Я. Леготин, Г. А. Ярин // Вестн. Юж.-Урал. гос. ун-та. — 2008. — № 30. Экономика и менеджмент. Вып. 8. — С. 38—44.

6. Михайловский, П. В. Формирование новой парадигмы развития внешнеэкономической деятельности региона [Электронный ресурс] : автореф. дис. … д-ра экон. наук / П. В. Михайловский. — URL: http://www.dissercat.com/content/formirovanie-novoi-paradigmy-razvitiya-vneshneekonomicheskoi-deyatelnosti-regiona.

7. Новые хозяева [Электронный ресурс]. — URL: http://www.forbes.ru/kompanii/tyazhelaya-promyshlennost/239263-zavhoz-iz-drezdena-kak-chemezov-vzyal-pod-kontrol-i-privat?page=0,2.

8. Орлова, Т. С. ППБК-видение как инструментарий стратегического управления бизнесом / Т. С. Орлова, М. И. Лукиных, Г. А. Ярин // Управленец. — 2012. — № 9—10. — С. 38—45.

9. Попов, А. Н. Институциональная теория фирмы: менеджерский подход к исследованию процессов формирования национального богатства : монография / А. Н. Попов, Г. А. Ярин. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2012. — 499 с.

10. Попова, Е. А. Предпринимательский образ мышления в системе управленческой экономики предприятия легкой промышленности / Е. А. Попова, Г. А. Ярин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2012. — № 8 (262). Экономика. Вып. 36. — С. 124—130.

11. Пряхин, Г. Н. Интеллект — фактор творческого труда / Г. Н. Пряхин, Г. А. Ярин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2008. — № 19 (120). Экономика. Вып. 15. — С. 113—118.

12. Савин, В. Н. Факторный анализ процесса адаптации сельских жителей к рыночной экономике / В. Н. Савин // Аграр. вестн. Урала. — 2012. — № 11-2 (106). — С. 61—63.

13. Тетюхин, В. В. [Электронный ресурс]. — URL: http://www.tadviser.ru/index.php/Персона:Тетюхин_Владислав_Валентинович.

14. Федеральная антимонопольная служба (ФАС) дает добро титановой сделке [Электронный ресурс]. — URL: http://www.aviaport.ru/news/2013/02/13/249147.html.

15. Чуйков, А. Статистическая погрешность / А. Чуйков // Аргументы недели. — 2014. — № 1 (393).

16. Ярин, Г. А. Исследование инновационно-инвестиционной системы управления промышленного предприятия : монография / Г. А. Ярин. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2009. — 351 с.

17. Ridderstråle, J. Funky business: talent makes capital dance / J. Ridderstråle, K. A. Nordström. — Pearson Education, 2002. — 288 p.

Сведения об авторах

Ярин Геннадий Александрович — кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики предприятий Уральского государственного экономического университета, Екатеринбург, Россия. Yarin@usue.ru

Леготин Федор Яковлевич — доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предприятий Уральского государственного экономического университета, Екатеринбург, Россия. legotin@usue.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.
2016. No. 2 (384). Economic Sciences. Iss. 52. Pp. 130–141.

STYLE OF THE RUSSIAN FUNKY-MANAGEMENT

G.A. Yarin
Ural State Economic University, Yekaterinburg, Russia. Yarin@usue.ru

F.Ya. Legotin
Ural State Economic University, Yekaterinburg, Russia. legotin@usue.ru

G.N. Pryahin
Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. pgn248@csu.ru

The economic relations arising in the process of development and the destruction of economic systems are considered on an example of the corporation VSMPO-Avisma», a world leader in the production of titanium.

The Corporation has two industrial sites — VSMPO in Verkhnyaya Salda, Sverdlovsk Region and AVISMA branch in the city of Berezniki, Perm Territory (Berezniki Titanium-Magnesium Plant AVISMA, a manufacturer of titanium sponge, a raw material for production of titanium). The aim of the research is to solve the problem of increasing the stability of the company as an economic system based on the funky management methodology. If the system is broken, then the task is what to do, so that the system became stable. Putting forward hypotheses about the nature of the processes and testing them empirically relevant model system, the authors try to identify tools for solving practical problems regularly faced by Russian firms.

Keywords: *funky-management, firm, company stability, income, wages, profits.*

References

1. *Bomba zamedlennogo deystviya. Chem ofshory grozyat rossiyskoy ekonomike.* [Time bomb. What offshores threaten the Russian economy with]. Available at: http://www.aif.ru/money/economy/1131600 (In Russ.).

2. Gudkova V. Klass vremenshchikov. Imenno on razrushil rossiyskuyu ekonomiku. [Class of favorites. It has destroyed the Russian economy]. *Argumenty i fakty.* [Arguments and the facts], 2014, no. 3. (In Russ.).

3. Katasonov V.Yu. *Ekonomika Stalina* [Stalin's economy]. Moscow, Institut russkoy tsivilizatsii Publ., 2014. 416 p. (In Russ.).

4. Legotin F.Ya., Pryahin G.N., Yarin G.A. Benchmarking strategicheskikh zatrat — lider v biznese [Benchmarking of strategic expenses — the leader in business]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta.* [Bulletin of the Chelyabinsk state university], 2012, no. 8, pp. 124—130. (In Russ.).

5. Legotin F.Ya., Yarin G.A. Ekonomiko-kiberneticheskaya sistema zatrat v upravlenii innovatsionno-investitsionnymi protsessami [Economical and cybernetic system of expenses in management of innovative and investment processes]. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of South Ural State University], 2008, no. 30, pp. 38—44. (In Russ.).

6. Mikhaylovskiy P.V. *Formirovaniye novoy paradigmy razvitiya vneshnyeekonomicheskoy deyatel'nosti regiona* [Formation of a new paradigm of development of foreign economic activity of the region]. Available at: http://www.dissercat.com/content/formirovanie-novoi-paradigmy-razvitiya-vneshneekonomicheskoi-deyatelnosti-regiona (In Russ.).

7. *Novye hozyaeva* [New owners]. Available at: http://www.forbes.ru/kompanii/tyazhelaya-promyshlennost/239263-zavhoz-iz-drezdena-kak-chemezov-vzyal-pod-kontrol-i-privat?page=0,2 (In Russ.).

8. Orlova T.S., Lukinykh M.I., Yarin G.A. PPBK-videnie kak instrumentariy strategicheskogo upravleniya biznesom. [PPBK-vision as tools of a strategic business management]. *Upravlenets* [The manager], 2012, no. 9—10, pp. 38—45. (In Russ.).

9. Popov A.N., Yarin G.A. *Institutsional'naya teoriya firmy: menedzherskiy podkhod k issledovaniyu protsessov formirovaniya natsional'nogo bogatstva* [Institutional theory of firm: management approach to research of processes of formation of national wealth]. Yekaterinburg, 2012. 499 p. (In Russ.).

10. Popova E.A., Yarin G.A. Predprinimatel'skiy obraz myishleniya v sisteme upravlencheskoy ekonomiki predpriyatiya legkoy promyshlennosti [Enterprise mentality in system of administrative economy of the enterprise of light industry]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta.* [Bulletin of the Chelyabinsk state university], 2012, no. 24, pp. 89—95. (In Russ.).

11. Pryahin G.N., Yarin G.A. Intellekt — faktor tvorcheskogo truda [Intelligence is a factor of creative activity]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta.* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2008, no. 19 (120), pp. 113—118. (In Russ.).

12. Savin V.N. Faktornyy analiz protsessa adaptatsii sel'skikh zhiteley k ryinochnoy ekonomike [Factorial analysis of process of adaptation of rural community to market economy]. *Agrarnyy vestnik Urala* [Agrarian bulletin of the Urals], 2012, no. 11-2 (106), pp. 61—63. (In Russ.).

13. *Tetyukhin Vladislav Valentinovich.* Available at: http://www.tadviser.ru/index.php/Персона:Тетюхин_Владислав_Валентинович (In Russ.).

14. *Federal'naya antimonopol'naya sluzhba (FAS) dayot dobro titanovoy sdelke* [The Federal Antimonopoly Service (FAS) gives a green light to the titanic transaction]. Available at: http://www.aviaport.ru/news/2013/02/13/249147.html (In Russ.).

15. Chuykov A. Statisticheskaya pogreshnost' [Statistical error]. *Argumenty nedeli* [Arguments of week], 2014, no. 1 (393). (In Russ.).

16. Yarin G.A. *Issledovaniye innovatsionno-investitsionnoy sistemy upravleniya promyishlennogo predpriyatiya* [Research of an innovative and investment control system of the industrial enterprise]. Yekaterinburg, 2009. 351 p. (In Russ.).

17. Ridderstråle J., Nordström K. A. *Funky business: talent makes capital dance*. Pearson Education, 2002. 288 p.

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 2 (384). Экономические науки. Вып. 52. С. 142–150.

УДК 330.658
ББК 65.021.1

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ МИКРОУРОВНЯ

Е. В. Шестакова
Оренбургский государственный университет, Оренбург, Россия

Раскрыто содержание методологии развития предприятия как самоорганизующейся (саморазвивающейся) системы. Систематизированы подходы к исследованию эволюции современных организаций. Рассмотрены системный, кибернетический, синергетический, эволюционно-институциональный подходы в качестве методологической основы к анализу экономических систем. Представлен процесс самоорганизации социально-экономической системы микроуровня: содержание, стадии, принципы. Обоснована классификация принципов самоорганизации предприятия по степени универсальности. Рассмотрена реализация общих, специфических и универсальных принципов на стадиях динамического равновесия, перехода и создания новой системы. Выделены особенности самоорганизующихся процессов, приведена интерпретация терминов теории самоорганизации применительно к экономическим процессам. Обоснована иерархическая классификационная система процессов самоорганизации, предусматривающая выделение трех таксономических категорий: формы, типа, вида. Разработана классификация самоорганизующихся процессов на микроуровне по различным признакам: стадиям, объекту, степени регулирования, последствиям проявления, причине возникновения.

Ключевые слова: *предприятие, организация, самоорганизующаяся социально-экономическая система микроуровня, саморазвивающаяся социально-экономическая система, подходы, принципы, классификация.*

В современной экономической среде, определяемой как «эра знаний», ключевыми драйверами выживания и развития организации становятся гибкость, динамичность, адаптивность, способность к инновациям и принятию решений в условиях неопределенности, опора на интеллектуальный и социальный капитал компании.

В этой связи актуальна задача систематизации, пересмотра и поиска нового инструментария к исследованию современных организаций. Данные социально-экономические системы ввиду открытости, сложности и нелинейности относятся к самоорганизующимся (саморазвивающимся), обладающим способностью к согласованному упорядочению элементов без управляющего внешнего воздействия.

Методологические основы исследования предприятия как самоорганизующейся социально-экономической системы микроуровня представлены на рис. 1.

Применительно к объекту исследования рассмотрим направления экономической науки, определяющие роль, место, поведение предприятия в окружающей среде. Обсуждению парадигм экономической теории, применимых для исследования, посвящены работы Ж. А. Ермаковой [5], С. Г. Кирдиной [6], Г. Б. Клейнера [7; 8], П. О. Лукши [10], В. И. Маевского [11], Д. А. Плетнёва [13], Е. В. Попова [14], Д. П. Фролова [17] и др.

Выделяют различные подходы к классификации современных экономических теорий. Например, Б. Г. Клейнер рассматривает неоклассическую, институциональную, эволюционную и системную парадигмы, отражающие интеграционные тенденции экономической науки и системного подхода [7]. С. Г. Кирдина [6] определяет другой набор парадигм: неоклассическую, неоинституциональную, эволюционную, системную, самоорганизационную, имеющую сходные положения с эволюционной парадигмой. О. И. Ананьин разбирает экономические процессы с точки зрения деятельностной парадигмы — «как мир деятельности (поведения) хозяйствующих субъектов», ресурсной — «экономика как кругооборот богатства», институциональной — «экономика как совокупность экономических институтов» [1. С. 140].

Проведенное в работе [18] исследование — систематизация подходов, направлений и парадигм экономической теории — позволяет выделить четыре основных подхода, определяющих методологию исследования современных организаций как саморазвивающихся социально-экономических систем: институционально-эволюционный, системный, кибернетический, синергетический.



Рис. 1. Содержание методологии развития предприятия как самоорганизующейся социально-экономической системы микроуровня

Основные положения *институционально-эволюционного подхода*:

— рассмотрение экономических систем как неравновесных и постоянно эволюционирующих;

— учет влияния множества факторов на деятельность социально-экономической системы, как экономических, так и неэкономических;

— снижение значимости иерархических структур, переход к гибким горизонтальным организациям;

— опора на внутренние факторы как необходимое условие формирования конкурентоспособности;

— наличие у организации «памяти», «гена» в виде оргкультуры, оргпорядка, неформальных связей;

— важность роли знаний, интеллектуального капитала в развитии предприятия;

— эволюция системы по пути повышения сложности, связанной с качественными изменениями

в структуре (организационной, технологической и т. д.), поступательное усложнение продукции, техники, технологий, информационных связей.

Вне зависимости от применяемого направления экономической теории в определенных случаях требуется анализ предприятия с позиции системного подхода. *Системный подход* рассматривает предприятие (организацию) как социально-экономическую систему, характеризующуюся открытостью, сложностью, динамичностью и нелинейностью развития, обладающую памятью. В силу перечисленных свойств и признаков предприятие относится к самоорганизующимся (саморазвивающимся) социально-экономическим системам, поскольку именно открытые нелинейные динамические системы обладают способностью к самоорганизации. Согласно системному подходу предприятие выступает и как многомерное образование, обладающее целостностью и единством составных элементов (подсистем).

В рамках системного подхода выделяют частные подходы к анализу сложных систем: кибернетический и синергетический.

Применительно к исследованию социально-экономических систем макро- и мезоуровня преобладает *синергетический подход* в силу более широких возможностей саморегулирования макроэкономических систем. Микроэкономические самоорганизующиеся социально-экономические системы в большинстве случаев рассматриваются как *кибернетические*, предполагающие разделение системы на управляющую и управляемую.

Положения эволюционно-институционального, системного, синергетического, кибернетического подходов позволяют рассмотреть различные аспекты предприятия как саморазвивающейся системы. С точки зрения анализа стационарных связей и отношений целесообразно использовать системный и кибернетический подходы. Исследуя предприятие в процессе развития, возникновения когерентного взаимодействия подсистем, целесообразно применять положения синергетики. С позиции эволюционно-институционального направления изучаются внутренние процессы, формирование структуры в ходе адаптации к институциональным изменениям внешней и внутренней среды. Таким образом, предлагаемые подходы к исследованию субъектов микроэкономики дополняют друг друга, позволяя рассматривать предприятие как сложную, многомерную, постоянно эволюционирующую социально-экономическую систему, обладающую потенциалом к самоорганизации.

Процесс самоорганизации в экономических системах представляет собой чередование определенных стадий «порядка» и «хаоса»: подвижное равновесие, стадия перехода (бифуркации), рождение новой самоорганизующейся структуры.

Стадия *подвижного равновесия (гомеостаза)* характеризуется плавным поступательным прогрессивным развитием предприятия, изменения носят преимущественно качественный характер.

Самонастройка социально-экономической системы реализуется путем когерентного взаимодействия внутренних элементов. Предприятие поддерживает состояние гомеостазиса путем *отрицательных обратных связей*, погашающих воздействие среды на систему. Экономическая система способна ликвидировать внешние и внутренние воздействия до определенного предела. Под действием *флуктуаций (факторов внешней и внутренней среды)* происходит накопление изменений, которые система уже не в состоянии компенсировать. Данные процессы типичны для стадии перехода, характеризующейся преобладанием «хаоса» над «порядком». Определяющей здесь становится *положительная обратная связь*, усиливающая колебания системы.

На *стадии перехода* по мере накопления изменений предприятие достигает некоторой критической *точки бифуркации*, когда сколь угодно малыми воздействиями можно повлиять на выбор развития системы. На стадии образования новой структуры осуществляются постановка целей, выбор новой стратегии развития. После прохождения точки бифуркации происходит качественное изменение системы, построение новой самоорганизующейся структуры.

Характеристика процесса самоорганизации экономической системы дает возможность следующей интерпретации базовых понятий теории самоорганизации. Так, *аттрактором* в экономической системе микроуровня выступают: целевые ориентиры, система стратегических альтернатив предприятия; *параметр порядка* — доминирующая в определенный момент подсистема или бизнес-процесс предприятия, требующие управленческих воздействий; *отрицательные обратные связи* — управленческие воздействия, направленные на ликвидацию отклонений в развитии предприятия, а в качестве *положительных обратных связей* выступают воздействия, инициирующие дальнейшее отклонение развития организа-

ции от запланированных показателей. При этом в *точке бифуркации* принимается решение об изменении параметров порядка и соответствующей корректировке остальных подсистем либо о смене целевых ориентиров, постановке новых стратегических целей.

Выявление особенностей развития предприятия на различных стадиях позволяет раскрыть закономерности, сформулировать принципы самоорганизации предприятия. Обсуждение принципов самоорганизации в разнообразных системах освещены в работах В. Г. Буданова [2], Д. С. Вахрушева [3], А. Н. Галимовой [4], А. В. Молодчик [12], А. В. Рыжкова [15], В. С. Степина [16].

Под принципами функционирования и развития предприятия как самоорганизующейся социально-экономической системы (*принципами самоорганизации предприятия*) понимаются правила, положения, инициирующие и поддерживающие самоорганизующиеся процессы [19].

Многообразие природы принципов организации требует их группировки по степени универсальности. По данному основанию принципы самоорганизации предприятия объединены в три группы: *общие*, характерные для всех самоорганизующихся систем, *специфические*, определяющие процессы самоорганизации в социально-экономических системах, и *ситуационные*, реализующиеся на определенной стадии развития предприятия.

К группе *общих принципов* относятся универсальные принципы, отражающие правила и условия протекания самоорганизующихся процессов в природе, обществе, экономике.

Несмотря на разнообразие выделяемых в литературе принципов, среди исследователей наблюдается единство во мнениях относительно открытости, сложности и нелинейности как необходимых элементов самоорганизующихся процессов в любых системах. Применительно к социально-экономическим системам данные принципы наполняются иным содержанием.

Принцип открытости (незамкнутости) означает необходимость взаимодействия и обмена ресурсами, информацией, инновациями между элементами внутренней и внешней среды организации.

Принцип сложности обусловливает разнообразие составляющих элементов и связей. Сложность предприятия как социально-экономической системы микроуровня обусловлена его рассмотрением с разнообразных точек зрения: социальной, экономической, организационной, производственной, информационной, правовой, экологической. Сложность внутренней структуры организации характеризуется показателями дифференциации и интеграции элементов. Принцип сложности выражается не только в разнообразии внутренней структуры предприятия, но и в неопределенности и гетерогенности внешней среды, в которой вынуждены существовать современные предприятия.

Непредсказуемость и трудность прогнозирования траектории развития предприятия обусловливают действие *принципа нелинейности*. Данный принцип применительно к любым сложным системам означает, что эволюция системы описывается математическими уравнениями, содержащими искомые величины в степенях, превышающих единицу.

Выделение специфических принципов, базируется на *особенностях протекания самоорганизующихся процессов в экономических системах*: сохранение свойств и целостности системы, способность к адаптации, самоусложнение системы и ее элементов, наличие активного элемента — человека, трудность прогнозирования, стохастичность поведения, способность и стремление к целеполаганию, трудность формализации, неразрывность процессов организации и самоорганизации и др.

К *специфическим принципам* самоорганизации предприятия как социально-экономической системы микроуровня относятся: целенаправленность, адаптивность, когерентность, целостность, синергизм, социальность, адекватность управленческих воздействий, опережающее управление.

Принцип целенаправленности отражает осознанную организацией целенаправленность функционирования системы и ее элементов.

Принцип адаптивности отражает наличие в организации устойчивых механизмов приспособления к изменяющимся внешним и внутренним условиям. Соблюдение данного правила обеспечивается реализацией концепции адаптивного управления в деятельности предприятия.

Принцип когерентности заключается в согласованном (когерентном) взаимодействии элементов, обеспечивает процессы самоорганизации.

Принцип синергизма (эмерджентности) означает несводимость свойств самоорганизующейся системы к сумме свойств ее элементов, то есть согласованное функционирование

взаимосвязанных элементов порождает свойства, отсутствующие у каждой из подсистем. Совокупное функционирование системы как целого приводит к порождению качественно новых свойств, отсутствующих у целого.

Принцип социальности означает обязательное наличие активного элемента — человека в процессе самоорганизации (в отличие, например, от технических систем), а также подчеркивает природу развития предприятия, связанную с накоплением и усвоением социального опыта.

Принцип целостности позволяет системе сохранять в процессе эволюции основные свойства, качественную определенность, характер взаимосвязей элементов, меняя состав, структуру и связи внутренней среды.

Принцип адекватности управленческих воздействий означает оптимальное сочетание процессов целенаправленной организации и самоорганизации в зависимости от стадии развития предприятия.

Принцип прогнозирования (опережающего управления) требует учета цикличности процесса самоорганизации, давая возможность прогнозирования поведения системы на стадии подвижного равновесия или подготовки к реорганизации деятельности при невозможности ликвидации отклонений.

Особенностями *ситуационных принципов* является их различное проявление на определенных стадиях самоорганизации.

На стадии динамического равновесия определяющими являются принципы, инициирующие и поддерживающие процессы самоорганизации: гомеостатичность, невмешательство, отрицательная обратная связь, гетерархия. На стадии перехода преобладают процессы целенаправленного управления, здесь развитие предприятия подчиняется принципам неустойчивости, целенаправленной организации, положительной обратной связи, иерархии.

Стадия подвижного равновесия (гомеостаза) характеризуется плавным поступательным прогрессивным развитием предприятия, изменения носят преимущественно качественный характер. На данном этапе развития самоорганизующаяся система подчиняется принципу *гомеостатичности*, означающему относительное постоянство состава и структуры системы.

Реализация потенциала саморазвития предприятия зависит от максимального соблюдения выделенных принципов. Так, для предотвращения развития неблагоприятной ситуации не должен нарушаться принцип открытости, в противном случае ограничение обмена с внешней средой ресурсами приведет к самоуничтожению системы. Соблюдение принципов гомеостатичности и неустойчивости позволяет осуществлять функции по внесению необходимых изменений в систему: минимальные управленческие воздействия — на стадии динамического равновесия, целенаправленная самоорганизация — на стадии перехода. В целях систематизации многочисленных типов, видов самоорганизации введена иерархическая классификационная система, предусматривающая выделение трех таксономических категорий: форма, тип, вид, подвид (рис. 2).

Выделяют две основополагающие *формы* самоорганизующихся процессов: в живой и неживой природе.

Классификация по *типам* обусловлена особенностями протекания процессов самоорганизации в различных системах. По этому основанию выделены технический, биологический, социальный и экономический типы самоорганизации.

По *видам* экономическая самоорганизация делится на макро-, мезо- и микроуровень.

Анализ особенностей эволюции социально-экономических систем позволил разработать классификацию самоорганизующихся процессов на микроуровне по различным признакам [20]:

— по стадиям процесса (самоорганизация на стадии подвижного равновесия, на стадии перехода);

— по объекту самоорганизации (коммуникационная и структурная);

— по степени регулирования (корректируемая и целенаправленная самоорганизация);

— по последствиям проявления (позитивная и негативная);

— по причине возникновения (спонтанная, проектируемая самоорганизация).

Разработка методического инструментария дает возможность провести сравнительную характеристику двух типов предприятий: самоорганизующегося и не использующего возможности самоорганизации, по различным параметрам (тип системы, среда функционирования, способ взаимодействия с внешней средой и внутренней средой, цели, характер и источник процесса развития, результат функционирования, системное свойство, субъект и объект управления, особенности и характер управления, организационная

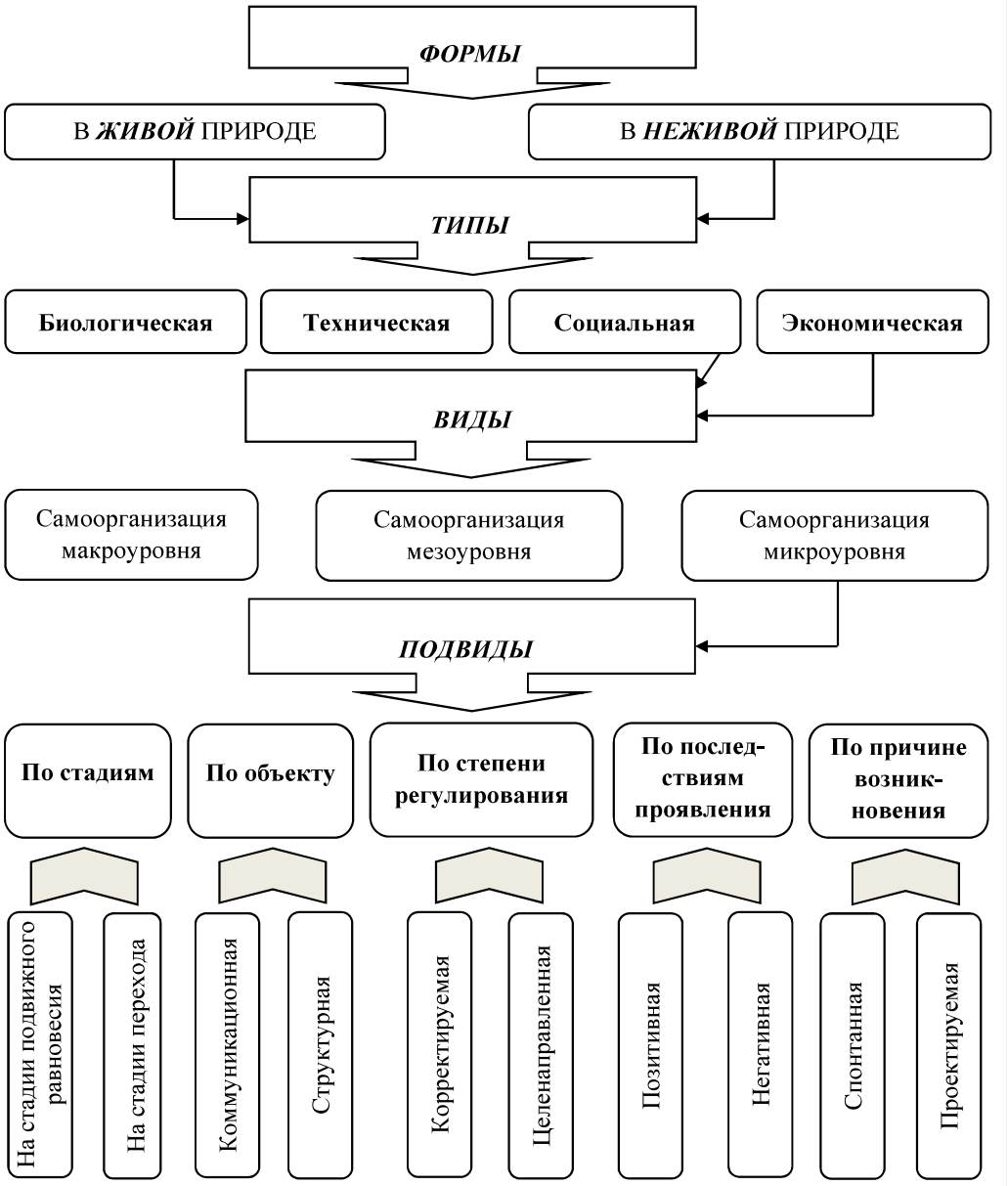


Рис. 2. Иерархическая классификационная система процессов самоорганизации

структура, уровень управленческих решений, оргкультура, особенности управления человеческими ресурсами). Сравнительный анализ позволил сформулировать следующие преимущества самоорганизующейся социально-экономической системы перед предприятием, которое не реализует этот потенциал:

— сочетание свойств устойчивости с адаптивностью, гибкостью, позволяющее приспосабливаться к внешней среде при сохранении внутренней стабильности;

— высокая жизнестойкость и конкурентоустойчивость;

— развитие за счет интенсивного использования внутренних ресурсов;

— преобладание качественных изменений, заключающихся в переходе к новому уровню функционирования и развития после каждого цикла самоорганизации;

— способность самостоятельно инициировать процессы развития за счет оптимизации внутренних ресурсов в результате ликвидации противоречий во внешней и внутренней среде;

— возможность развиваться с минимальным внешним воздействием, способствуя тем самым экономии управленческих ресурсов на оперативном управлении и концентрации усилий на стратегически важных вопросах;

— глубокий потенциал развития и самореализации персонала, возможность внедрения концепции

«самообучающейся организации», стратегий «самообучение», «обучение через всю жизнь»;

— способность достижения комплекса экономических, социальных и экологических целей, что позволяет рассматривать предприятие в контексте передовой концепции менеджмента — как экономико-социо-экологическую систему.

Подводя итог разработке методического инструментария, отметим: положения *эволюционно-институционального*, *системного*, *синергетического*, *кибернетического подходов* к исследованию рассматривают предприятие как сложную, многомерную, постоянно эволюционирующую социально-экономическую систему, обладающую потенциалом к самоорганизации. Процесс самоорганизации реализуется путем прохождения определенных *стадий* согласно выделенным *принципам*. Определение типа самоорганизации (с учетом разработанной *классификации*) служит основой выбора оптимальных инструментов управления предприятием.

Разработанный методологический инструментарий дает возможность исследования и всестороннего описания предприятия как самоорганизующейся социально-экономической системы, что является основой разработки интегрального механизма функционирования и развития предприятия на принципах самоорганизации. Практическая реализация механизма самоорганизации способна обеспечить динамическую устойчивость предприятия в условиях высокого уровня турбулентности окружающей среды.

Список литературы

1. Ананьин, О. И. Структура экономико-теоретического знания / О. И. Ананьин. — М. : Наука, 2005. — 243 с.

2. Буданов, В. Г. Методология и принципы синергетики / В. Г. Буданов // Філософія освіти. — 2006. — № 1. — С. 143—172.

3. Вахрушев, Д. С. Самоорганизация и динамическая устойчивость экономических систем: теоретико-методологические аспекты : дис. … д-ра экон. наук / Д. С. Вахрушев. — Кострома, 2005. — 324 с.

4. Галимова, А. Н. Самоорганизация как подход к снижению издержек производства при управлении энергетическим предприятием : дис ... канд. экон. наук / А. Н. Галимова. — Новосибирск, 2004. — 209 с.

5. Ермакова, Ж. А. Развитие методологии организационно-экономического обеспечения технологической модернизации промышленного комплекса региона: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / Ж. А. Ермакова. — Екатеринбург, 2007. — 42 с.

6. Кирдина, С. Г. Современные теоретические модели экономики / С. Г. Кирдина // Экономическая психология: методология, тенденции, решения / под ред. Н. И. Гвоздевой, А. Н. Неверова. — Саратов : Наука, 2010. — С. 6—24.

7. Клейнер, Г. Б. Новая теория экономических систем и ее приложение / Г. Б. Клейнер // Вестн. Рос. акад. наук. — 2011. — Т. 81, № 9. — С. 794—809.

8. Клейнер, Г. Б. Системная парадигма и теория предприятия / Г. Б. Клейнер // Вопр. экономики. — 2002. — № 10. — С. 47—69.

9. Корнаи, Я. Системная парадигма / Я. Корнаи // Вопр. экономики. — 2002. — № 4. — С. 4—22.

10. Лукша, П. О. Самовоспроизводство в эволюционной экономике / П. О. Лукша. — СПб. : Алетейя, 2009. — 208 с.

11. Маевский, В. И. Введение в эволюционную макроэкономику / В. И. Маевский. — М. : Япония сегодня, 1999. — 106 с.

12. Молодчик, А. В. Теоретико-методологические основы и механизмы формирования саморазвивающейся организации : дис. ... д-ра экон. наук / А. В. Молодчик. — Екатеринбург, 2002. — 325 с.

13. Плетнёв, Д. А. Определение понятия «корпорация»: терминологический дискурс в контексте / Д. А. Плетнёв // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2009. — № 2 (140). — С. 89—100.

14. Попов, Е. В. Миниэкономика / Е. В. Попов, А. И. Татаркин. — М. : Наука, 2003. — 487 с.

15. Рыжков, А. В. Философский анализ теории саморазвивающихся систем: постнеклассическая наука : дис. ... д-ра филос. наук / А. В. Рыжков. — Саратов, 2006. — 284 с.

16. Степин, В. С. Саморазвивающиеся системы и постнеклассическая рациональность / В. С. Степин // Вопр. философии. — 2003. — № 8. — С. 5—17.

17. Фролов, Д. П. Эволюционная перспектива институциональной экономики России : монография / Д. П. Фролов. — Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2008. — 462 с.

18. Шестакова, Е. В. Методологические подходы к исследованию эволюции предприятия в условиях формирования «экономики знаний» / Е. В. Шестакова // Экон. вестн. Респ. Татарстан — 2013. — № 4. — С. 41—47.

19. Шестакова, Е. В. Обоснование системы принципов самоорганизации предприятия / Е. В. Шестакова // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 4, ч. 1. — С. 459—464.

20. Шестакова, Е. В. Разработка классификации процессов самоорганизации социально-экономических систем на микроуровне / Е. В. Шестакова // Бизнес. Образование. Право : Вестн. Волгогр. ин-та бизнеса. — 2013. — № 4 (25). — С. 259—262.

Сведения об авторе

Шестакова Елена Валерьевна — кандидат экономических наук, доцент Оренбургского государственного университета, Оренбург, Россия. shestakovaev56@gmail.com

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 2 (384). Economic Sciences. Iss. 52. Pp. 142–150.

METHODICAL BASIS OF DEVELOPMENT OF THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS AT THE MICRO-LEVEL

E.V. Shestakova

Orenburg State University, Orenburg, Russia. shestakovaev56@gmail.com

Methodology of enterprise as a self-optimizing system is studied in the article. This paper classifies some approaches to the study of evolution of modern organizations as self-evolving socioeconomic systems. Features of enterprises are revealed in the context of evolutionary and institutional approach. Systemic, cybernetic and synergistic approaches are considered as a methodological basis for the analysis of economic systems. The process of self-organization of socio-economic system at the microlevel is presented: maintenance, stages, principles are analyzed. Classification of the principles of self-organization of the enterprise for universality degree is proved. Realization of the general, specific and universal principles at stages of dynamic balance, transition and creation of new system is considered. The features of self-optimizing processes are represented. The interpretation of terms of the theory of self-organization applied to economic processes is given. The hierarchical classification system of processes of self-organization providing allocation of three taxonomical categories is proved: form, type, look. The classification of self-optimizing processes at the microlevel is presented: to stages, object, extent of regulation, manifestation consequences, emergence reason.

Keywords: *enterprise, organization, self-organizing socio-economic system at the micro-level, self-optimizing socio-economic systems, approaches, principles, classification.*

References

1. Anan'in O.I. *Struktura ekonomiko-teoreticheskogo znaniya* [The structure of economic and theoretical knowledge]. Moscow, Nauka Publ., 2005. 243 p. (In Russ.).

2. Budanov V.G. Metodologiya i printsipy sinergetiki [Methodology and principles of synergetic]. *Filosofiya osviti* [Philosophy of Science], 2006, no. 1, pp. 143—172. (In Russ.).

3. Vakhrushev D.S. *Samoorganizatsiya i dinamicheskaya ustoychivost' ekonomicheskikh sistem: teoretiko-metodologicheskiye aspekty* [Self-organization and dynamic stability of economic systems: theoretical and methodological aspects. Thesis]. Kostroma, 2005. 324 p. (In Russ.).

4. Galimova A.N. *Samoorganizatsiya kak podkhod k snizheniyu izderzhek proizvodstva pri upravlenii energeticheskim predpriyatiem* [Self-organization as an approach to reduce production costs in the management of energy company. Thesis]. Novosibirsk, 2004. 209 p. (In Russ.).

5. Ermakova Zh.A. *Razvitiye metodologii organizatsionno-ekonomicheskogo obespecheniya tekhnologicheskoy modernizatsii promyishlennogo kompleksa regiona* [Development of methodology of the organizational and economic support for the technological modernization of the industrial complex in the region. Abstract of thesis]. Yekaterinburg, 2007. 42 p. (In Russ.).

6. Kirdina P.G., Gvozdeva N.I. (ed.), Neverov A.N. (ed.). Sovremennye teoreticheskiye modeli ekonomiki [Modern theoretical economic models]. *Ekonomicheskaya psikhologiya: metodologiya, tendentsii, resheniya* [Economic psychology: methodology, trends, solutions]. Saratov, Nauka Publ., 2010. Pp. 6—24. (In Russ.).

7. Kleyner G.B. Novaya teoriya ekonomicheskikh sistem i eyo prilozheniye [The new theory of economic systems and its application]. *Vestnik Rossiyskoy akademii nauk* [Bulletin of the Russian Academy of Sciences], 2011, no. 9, pp. 794—809. (In Russ.).

8. Kleyner G.B. Sistemnaya paradigma i teoriya predpriyatiya [System paradigm and theory of enterprise]. *Voprosy ekonomiki* [Economic issues], 2002, no. 10, pp. 47—69. (In Russ.).

9. Kornai Ya. Sistemnaya paradigma [Systemic paradigm]. *Voprosy ekonomiki* [Economic issues], 2002, no. 4, pp. 4—22. (In Russ.).

10. Luksha P.O. *Samovosproizvodstvo v evolyutsionnoy ekonomike* [Self-reproduction in the evolutionary economics]. St. Petersburg, Aleteyya Publ., 2009. 208 p. (In Russ.).

11. Maevskiy V.I. *Vvedeniye v evolyutsionnuyu makroekonomiku* [Introduction to evolutionary macroeconomy]. Moscow, 1999. 106 p. (In Russ.).

12. Molodchik, A.V. *Teoretiko-metodologicheskiye osnovy i mekhanizmy formirovaniya samorazvivayushcheysya organizatsii* [Theoretical and methodological foundations and mechanisms of self-developing organization. Thesis]. Yekaterinburg, 2002. (In Russ.).

13. Pletnev D.A. Opredeleniye ponyatiya “korporatsiya”: terminologicheskiy diskurs v kontekste [Definition of “corporation”: terminological discourse in the context]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2009, no. 2 (140), pp. 89—100. (In Russ.).

14. Popov E.V., Tatarkin A.I. *Miniekonomika* [Minieconomy]. Moscow, Nauka Publ., 2003. 487 p. (In Russ.).

15. Ryzhkov A.V. *Filosofskiy analiz teorii samorazvivayushchikhsya sistem: postneklassicheskaya nauka* [Philosophy analysis of the theory of spontaneous systems: post-nonclassical science. Thesis]. Saratov, 2006. 284 p. (In Russ.).

16. Stepin V.P. Samorazvivayushchiesya sistemy i postneklassicheskaya ratsional’nost’ [Spontaneous systems and post-nonclassical rationality]. *Voprosy filosofii* [Philosophy issues], 2003, no. 8, pp. 5—17. (In Russ.).

17. Frolov D.P. *Evolyutsionnaya perspektiva institutsional’noy ekonomiki Rossii* [Evolutionary prospect of institutional economy of Russia]. Volgograd, 2005. 462 p. (In Russ.).

18. Shestakova E.V. Metodologicheskiye podkhody k issledovaniyu evolyutsii predpriyatiya v usloviyakh formirovaniya “ekonomiki znaniy” [Methodological approaches to research of evolution of the enterprise in the conditions of formation of “economy of knowledge”]. *Ekonomicheskiy vestnik Respubliki Tatarstan* [The Economic bulletin of the Republic of Tatarstan], 2013, no. 4, pp. 41—47. (In Russ.).

19. Shestakova E.V. Obosnovaniye sistemy printsipov samoorganizatsii predpriyatiya [Substantiation of Self-Organization Principles for Enterprise]. *Ekonomika i predprinimatel’stvo* [Economics and Entrepreneurship], 2014, no. 4, ch. 1, pp. 459—464. (In Russ.).

20. Shestakova E.V. Razrabotka klassifikatsii protsessov samoorganizatsii sotsial’no-ekonomicheskikh sistem na mikrourovne [Development of classification for self-organization of social and economic systems at the microlevel]. *Biznes. Obrazovaniye. Pravo. Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa* [Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute], 2013, no. 4 (25), pp. 259—262. (In Russ.).

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 2 (384). Экономические науки. Вып. 52. С. 151–161.

УДК 334.7
ББК У292.34

ПАТТЕРНЫ ИНСТИТУТА СОДЕЙСТВИЯ В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЯХ

Д. А. Плетнёв, Е. В. Николаева
Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Рассмотрены конкретные формы реализации рутин института содействия в российских корпорациях в сравнении с корпорациями, действующими в мировой экономике. Эти формы рутин рассматриваются как паттерны — модели поведения, воспроизводимые в разных корпорациях, повторяющиеся и видоизменяющиеся с течением времени. Подробно рассмотрены паттерны, характеризующие рутины вовлечения, такие как ESOP, деятельность профсоюзов, холакратия, производственная демократия. Выделены паттерны, реализующие рутины общности: краудсорсинговые программы. Описаны паттерны и рутины созидания на конкретных примерах из работы российских корпораций. Сделан вывод о дисфункции современных российских корпораций с точки зрения института содействия, наблюдаемого в них в зачаточном состоянии.

Ключевые слова: *доверие, институт содействия, институциональная структура корпорации, холакратия.*

Российская корпорация не является продуктом эволюционного отбора лучших, она возникла в результате осознанной законотворческой деятельности, своеобразной институциональной трансплантации, осуществленной второпях и без проверки на совместимость «генетического кода» донора (англо-саксонской модели корпорации) и реципиента — постсоветской транзитивной экономики. Вследствие такого «революционного» появления на российском экономическом ландшафте корпорации «вживленный» в ее тело новый орган прирастал очень долго и до сих пор не стал органичной частью российской экономики. Как в целом в экономике, так и в самой корпорации то и дело обнаруживается недостаток тех или иных элементов, подсистем, институтов, не позволяющих получить от деятельности корпораций тот же эффект, какой получают западные экономики.

Одной из важных дисфункций можно назвать то, что современные российские корпорации обладают несовершенной институциональной структурой. В ней доминируют формальные нормы и правила, а свободная ниша неформальных институтов заполняется различными суррогатами, рожденными в 1990-х гг.: серые схемы, откаты и т. п. Одновременно институты и рутины, которые поощряли бы совместное действие субъектов во благо корпорации (элементы института содействия), развиты крайне слабо.

Целью статьи является исследование института содействия в конкретных российских корпорациях с использованием понятийной цепочки «институт — рутина — паттерн», предложенной ранее в статье [6].

Изучение института содействия в современных корпорациях основано на теоретическом подходе, сформулированном в работах [1; 2; 3; 4; 5]. Ранее обосновано выделение в корпорации трех институтов — принуждения, содействия и оппортунизма, представляющих совокупность разнокачественных рутин. В процессе анализа для каждого института может быть проведена декомпозиция — выделены разнокачественные рутины. Также предложено рассматривать паттерны как формы актуализации рутин в корпорации, как регулярно реализуемые на практике модели поведения экономических агентов (ключевым словом в данном случае является «регулярно»). С другой стороны, в российских корпорациях за время рыночного развития образовались устойчивые паттерны, благодаря которым формируются поведенческие рутины, определяющие институциональную структуру корпорации. Круг замкнулся. В статье, посвященной паттернам института оппортунизма [6], подробно рассмотрены конкретные практики, которые используются субъектами корпораций для достижения ими своих индивидуальных целей. В настоящей статье предметом анализа станет другой институт — институт содействия,

который основан на использовании коллективного мотива социального действия, нормах и правилах, структурирующих реализацию этого мотива в корпорациях.

В институциональной структуре корпорации обязательно присутствуют все три института — принуждения, содействия и оппортунизма. Однако институт содействия часто проявляется в формах, не направленных на рост эффективности корпорации, а наоборот, снижающий ее. Частные и государственные корпорации пытаются внедрить прогрессивные практики западного и восточного менеджмента, однако это получается далеко не всегда и далеко не так, как виделось создателям этих практик или руководству корпораций. Речь идет о тимбилдинге, кайдзене, шести сигмах и прочих подобных вещах. Все такие попытки приводят к серьезным тратам ресурсов и вследствие их неуспеха подрывают доверие к руководству.

Проблема доверия вообще является одной из центральных, когда речь заходит о способности корпорации воспроизводить в своей структуре институт содействия. О. Харт [7] пришёл к проблеме доверия в корпорации в процессе рассмотрения вопроса соотнесения нормы и корпорации. Он понимает норму как правило, которое не провозглашено официальным источником, будь то суд или законодательный орган, и не поддержано угрозой юридических санкций за отклонение от правила, и тем не менее регулярно исполняется большинством субъектов. О. Харт показал, что и нормы оказывают существенное влияние на возникновение корпорации, ее размер и поведение. Одной из таких норм, по О. Харту, и является доверие. Доверие может существовать как внутри корпорации, так и во взаимоотношениях между корпорацией и ее внешними субъектами. Чем выше уровень доверия, тем меньше субъекты склонны к проявлению поведенческого оппортунизма и тем ниже уровень трансакционных издержек, связанных непосредственно с составлением формальных контрактов и контролем их исполнения. При этом уровень доверия внутри корпорации и во внешней среде может быть различным, что оказывает опосредованное действие и на размер корпорации. Если корпорация не будет иметь уровень доверия внутри выше, чем на «открытом» рынке, во взаимоотношениях со своими внешними субъектами, то это приведет к ее неустойчивости и в конечном итоге к распаду корпорации. Таким образом, О. Харт признает влияние норм на природу и поведение корпорации, однако отмечает, что процесс дальнейшего изучения норм методами экономической науки затруднен проблемой их формализации и идентификации.

Анализ О. Харта дополняет точка зрения Д. Крепса на причину существования современной корпорации [8. С. 92]. Основополагающим свойством отношений между субъектами корпорации является доверие, которое подобно клею связывает трансакции между ними. В связи с этим для корпорации первоочередное значение приобретают такие понятия, как репутация и корпоративная культура, которые не измеряются в количественном (а тем более денежном) эквиваленте и не могут быть элементом какой-либо целевой функции. В этом смысле позиция Д. Крепса затрагивает глубинную проблему любой корпорации — проблему эффективности действий ее субъектов на пути к достижению общей цели. Эта проблема имеет две грани. Во-первых, поскольку будущее неизвестно, ни один контракт не может предусмотреть всего многообразия условий будущей деятельности и по поводу спорных моментов у принципала и агента всегда будут разные (часто противоположные) точки зрения. Во-вторых, сложность структуры современной корпорации делает затруднительным эффективный контроль над действиями агента и оценкой их результативности. Особенно это касается командной работы. Поэтому наличие такого института, как корпоративная культура, генерирующая взаимное доверие субъектов корпорации, основанное на репутации как работников, так и управляющих, жизненно необходимо. Этот институт обеспечивает конкурентное преимущество корпорации, им обладающей, во взаимодействии с другими корпорациями, причем этот институт корпоративной культуры не является произвольно возникающим, его можно и должно выращивать, вкладывая в его развитие и финансовые, и трудовые ресурсы, и духовные силы. В противном случае по мере роста корпорации доверие «растворится», а это приведет к «индивидуализации», фактически к гибели корпорации.

В центре внимания исследования [9] — также отношения доверия в корпорации, которые оказывают едва ли не более серьезное воздействие на мотивацию субъекта, чем материальные стимулы. Такой вывод был сделан на основе психологической теории мотивации и эмпирического анализа реальных корпораций. Другими слова-

ми, агент исполняет контрактные обязательства не из-за жесткости иерархической пирамиды управления, бдительности «контроллера» и не исходя из своих реальных возможностей, а в первую очередь основываясь на своей лояльности к корпорации, степени соучастия, сопереживания ей.

Также вопросами мотивации субъектов корпорации занимался Г. Дж. Миллер [10]. Рассматривая влияние на мотивацию субъектов корпорации такого важнейшего института, как культура сотрудничества, он показал, что эффективность корпорации зависит от эффективности кооперации между работниками в процессе производства. В то же время Г. Дж. Миллер доказал невозможность достижения Парето-оптимального результата простым подбором набора стимулов для работников, внедрением систем мотивации: в любом случае существование у работников личных целей будет влиять на их поведение, снижая ее эффективность для корпорации. Однако Г. Дж. Миллер предлагает альтернативный способ достижения эффективности в сотрудничестве, а именно использование менеджера как лидера и творца установок в корпорации. Эффективная аллокация ресурсов в корпорации возможна только как результат волевых решений менеджеров-лидеров, принимающих риски, внедряющих инновации и побуждающих работников кооперироваться. С нашей точки зрения, такая теория гораздо продуктивнее в объяснении феномена различной эффективности корпораций, управляемых харизматичными лидерами и «механическими» менеджерами. Также следует отметить, что эта теория во многом сходится в своих выводах с выводами теории предпринимателя в корпорации.

Ранее было предложено рассматривать три типа рутин института содействия [2. С. 314]: рутины вовлечения, рутины общности и рутины созидания. Каждый тип рутины имеет свою причину актуализации в корпорации. Для рутины вовлечения это стремление к коллективности, общности действий, свойственное субъектам, для рутины общности — стремление к формированию единого, общего для субъекта образа мысли, а рутина созидания возникает на основе стремления к совместному открытию нового, общности познания. Рассмотрим последовательно паттерны (модели поведения), которые представляют собой формы актуализации рутин каждого типа.

В основе рутин вовлечения лежит солидарность действия, некоторая общинность, или артельность, которая является не результатом рационального обдумывания выгод совместных действий, а априорной готовностью субъектов к подобным действиям. И речь идет не только об «изобретающих» работниках, но и об иных «активных» субъектах: поставщиках, потребителях, конкурентах, от взаимодействия с которыми на основе социальных норм можно добиться непредсказуемо хороших результатов.

Рассмотрим рутины вовлечения и паттерны, их реализующие, в современных российских корпорациях. Рутины вовлечения внедряются российскими корпорациями на разных уровнях организационной структуры и охватывают как рядовых сотрудников и менеджеров корпорации, так и ее внешних субъектов — поставщиков, покупателей и другие частные и государственные структуры. Одним из распространенных способов вовлечения сотрудников в корпоративную среду является разработка внутрикорпоративных программ и проектов, направленных на стимулирование трудовой активности сотрудников, повышение лояльности их корпоративной культуре, в результате чего корпорация достигает определенной цели (рост продаж, создание команды под конкретный проект и другие экономические и социальные выгоды). Информацию о таких паттернах можно почерпнуть на сайтах компаний.

ООО «Пивоваренная компания “Балтика”» — яркий пример построения эффективно работающей политики в сфере вовлечения сотрудников в результаты деятельности предприятия. Филиалы компании, находящиеся 26 городах России, регулярно проводят для своих сотрудников командообразующие мероприятия (спортивные события, совместные выезды). Сотрудники филиалов активно вовлекаются в спортивную жизнь города. Так, например, являясь спонсором Континентальной хоккейной лиги, компания имеет возможность распространять бесплатные билеты на хоккейные матчи среди отличившихся сотрудников. Кроме того, головная компания (Санкт-Петербург) регулярно разыгрывает ценные призы в рамках проводимых конкурсов среди команд из филиалов. В основном целью таких конкурсов является достижение роста продаж в компании.

В российском подразделении компании PepsiCo регулярно проводятся тренинги и групповые мероприятия, призванные усовершенствовать взаимодействие между подразделениями и отделами компании (тренинги кросс-функционального

взаимодействия). Однако, как правило, в такие мероприятия вовлекается только управленческое звено компании. На ежеквартальных собраниях менеджеров из различных регионов России компания в обязательном порядке рассматривает и выделяет бюджет на проведение обучающих программ, тренингов, которые в том числе ставят перед собой цель формирования команды единомышленников. Несмотря на принимаемые в последние годы компанией меры экономии, что, естественно, отражается и на бюджете, выделяемом на программы для сотрудников, компания не отказалась от подобной практики, высоко оценивая ее значимость для дальнейшего развития.

Следует отметить, что российские корпорации неохотно раскрывают информацию о проводимых ими мероприятиях, направленных на создание общей для всех сотрудников внутрикорпоративной среды. И в целом практически невозможно найти свидетельства проводимой в компании политики вовлечения сотрудников в различные сферы активности (корме трудовой). Из этого можно заключить, что современные российские корпорации не до конца осознают важность укоренения рутин института содействия, а существующие меры носят, как правило, ситуативный характер. На официальных сайтах корпораций в разделах о социальной ответственности чаще всего описывается социальная политика компании в виде общих, шаблонных фраз — мотивация, карьерный рост, поддержка молодых специалистов.

Профсоюзы, являясь выразителями интересов работников (и, таким образом, выступающие как часть института оппортунизма), в качестве внешнего эффекта часто генерируют рутины вовлечения и соответствующие им паттерны. Это во многом объясняется наследием советских времен. Одним из наиболее распространенных элементов данной группы рутин является существование и ведение деятельности профсоюзами в крупных (в том числе государственных) корпорациях.

Профсоюзное движение в России имеет глубокие корни и потому довольно широко представлено в частных и государственных корпорациях, государственных организациях и учреждениях. Однако зачастую существование у субъекта данного института носит лишь формальный характер, не работая на практике (в отличие от западных компаний). Приведем примеры действия профсоюзов в российских корпорациях.

В ряде российских корпораций протестные акции работников при поддержке профсоюзов являются инструментом коллективного давления на руководство компаний. Так, например, в ОАО «АвтоВАЗ» [11; 12; 13] забастовки работников (при поддержке неофициального профсоюза «Единство») проводятся регулярно: в 2002, 2007, 2011, 2013 гг. Причиной протестных акций, как правило, является неполная или несвоевременная выплата заработной платы, низкий уровень оплаты труда, отсутствие стимулов карьерного роста. «Официальный» профсоюз при этом не вмешивался. А требования работников в большинстве случаев не были удовлетворены. Регулярно подобные акции проводятся и на российском заводе компании «Форд» [14]. Следует отметить, что в России в данной отрасли (производство автомобилей) действуют сильные профсоюзные организации — как официальные, так и неофициальные.

Весьма редко информация о проведении кампании профсоюзами корпораций и достигнутых ими результатах появляется в российских СМИ. Но подобные акции зачастую инициируются работниками предприятий самостоятельно. Нередки случаи, когда протестные акции устраиваются работниками при содействии региональных и отраслевых профсоюзных организаций. Так, в 2013 г. с жалобой в государственную инспекцию труда с требованиями повысить заработную плату обратились работники ОАО «Метровагонмаш» [15] (единственный в стране завод по производству вагонов для метро). Поддержку работникам оказала межрегиональная профсоюзная организация «Защита труда», также являющаяся для компании неофициальным профсоюзом. Схожая ситуация произошла в 2014 г. на локомотивовагоноремонтном заводе в Бурятии. В 2014 г. с требованием выплатить заработную плату вышли рабочие ОАО «Автокран» [16]. Профсоюз компании в протестной акции поддержку работникам не оказал. Забастовки работников также неоднократно проводились российскими моряками, шахтерами, авиадиспетчерами, медицинскими работниками.

Функции же официальных профсоюзов в российских корпорациях, зачастую верных руководству компаний, нередко сводятся только к участию в мирной майской демонстрации трудящихся. В государственных российских корпорациях деятельность профсоюзов еще более формальная. Многие сотрудники корпораций являются члена-

ми профсоюза (вступление в профсоюз, как правило, настоятельно рекомендуется работнику при поступлении на работу), но подавляющая их часть лишь формальные члены, даже отдаленно не догадывающиеся о целях и результатах деятельности профсоюза. Можно констатировать, что профсоюзное движение в России недостаточно развито и не отвечает современным требованиям его членов. При довольно широком охвате работников действия профсоюзов низкопродуктивны, а их цели не вполне очевидны.

Пожалуй, самый характерный паттерн, относящийся к формам реализации рутин вовлечения в корпорациях, — внедряемая и действенная на практике система соучастия работников в результатах корпорации. Одной из форм такого содействия является система стимулирования работников ESOP (employee stock ownership plan), которая предполагает участие сотрудников в прибылях корпорации путем распределения между ними акций (долей) компании. К сожалению, в настоящее время слишком мало компаний (как в России, так и за рубежом) понимают важность данной формы сотрудничества. На практике известны и другие методы управления, основанные на вовлечении работников в процесс управления и принятия решений, в том числе относительно их собственных обязанностей и вознаграждения. Опыт нескольких компаний показывает, что подобные системы при всей их лояльности и высокой степени свободы работников дают огромные выгоды как отдельным субъектам корпораций, так и корпорации в целом. Примерами компаний, внедривших инновационные системы участия работников в интересах компании, являются бразильская Semco и американская Gore [17].

Еще одной формой соучастия субъектов корпорации являются кооперативы. Они способны объединять большое число членов, являющихся работниками, потребителями, вкладчиками или независимыми экономическими агентами. В зависимости от того, какие из субъектов корпорации образовали кооператив, они могут быть производственными, потребительскими или кредитными. Классическая форма кооператива — производственный. Такой кооператив может быть образован как работниками, так и экономически независимыми производителями для достижения общей цели. Второй тип производственного кооператива представляет собой объединение ресурсов производителей в определенной области деятельности, благодаря чему предприятия имеют возможность минимизировать издержки и проводить общую политику в сфере реализации продукции.

Безусловно, кооперативное движение не носит массовый характер и является малоразвитым во многих странах. Но столь яркие примеры позволяют по-новому взглянуть на такую форму организации и сотрудничества корпорации с позиции достижения цели, поставленной ее субъектами. В России также существует практика создания кооперативов: производственных, кредитных и потребительских, — возникающих преимущественно в сферах сельского хозяйства и жилищного строительства, а также в потребительском секторе.

Проанализировав информацию о социальной политике кооперативов, можно отметить, что крупные кооперативные предприятия (корпорации) имеют определенную политику в области корпоративной культуры и программы материального стимулирования и поддержки сотрудников. Например, ОАО «Акрон» проводит определенную политику в сфере поддержки здоровья сотрудников и их семей, привлечения и мотивации молодых специалистов, неработающих пенсионеров, в сфере обучения и карьерного роста сотрудников. Однако изложенная самой компанией политика носит достаточно формальный характер, а результаты ее реализации не раскрываются.

Малые кооперативные предприятия не предоставляют сведений о наличии социальной политики, и в средствах массовой информации нет данных об их социальных программах.

Бурный рост числа кооперативов в России пришелся на 2012 г. Этот период также ознаменовался масштабной государственной поддержкой сельскохозяйственных производителей (в основном в форме льготного кредитования). Это и послужило причиной создания большого числа кредитных и потребительских кооперативов, в основном сельскохозяйственных.

С развитием сети Интернет большая часть социального взаимодействия переместилась из сферы реального мира в сферу виртуального. Безусловно, это затронуло и деловую среду. Взаимоотношения между субъектами корпорации (особенно крупной) часто организуются с использованием новейших электронных средств связи. Подобным образом выстраиваются и взаимоотношения между поставщиками и покупателями. В современном мире такие деловые схемы

стали нормой и уже давно не считаются новыми и сверхпрогрессивными. Изобретением последних лет стало перенесение элементов производственного процесса в виртуальное пространство. Некоторые наиболее инновационные корпорации сегодня привлекают к процессам разработки и создания продукта, поиска решений, научным исследованиям и другим элементам своей хозяйственной деятельности внешних агентов, которые ни формально, ни реально не являются субъектами корпорации. «Массовое сотрудничество в сети Интернет» (подробнее см. в [18]) — это новая уникальная форма организации бизнес-процессов, построенная на вовлечении в них множества внешних рыночных субъектов (не субъектов корпорации), движимых общей идеей или целью. Интересно, что в данном случае внешние субъекты заменяют внутренних и, обладая необходимыми в конкретной ситуации качествами, способны более эффективно решить поставленную задачу. Таким образом, возникает команда «сотрудников», которые совместно или каждый по отдельности направляют свои усилия на решение внутрикорпоративных задач. Компании, использовавшие хотя бы однократно или на постоянной основе данный принцип работы, отмечают высокую результативность подобных действий по сравнению с консервативной, закостенелой внутренней структурой трудовых ресурсов, часто не способной выйти за пределы привычного образа мыслей и решить нетривиальные задачи.

Массовое сотрудничество в сети Интернет является хорошим примером эффективности рутин вовлеченности, хотя и отходит от традиционного понимания хозяйственных процессов, а также структуры и субъектов корпорации. Кроме того, в рамках подобного взаимодействия в полной мере раскрываются творческие способности индивидов и проявляются рутины созидания. Рассмотрим примеры корпораций, которые стали пионерами и рискнули раскрыть интернет-сообществу внутреннюю коммерческую информацию и привлечь к своей операционной деятельности большое количество внешних «сотрудников».

В России одной из первых в 2011 г. технологию массового сотрудничества через Интернет применила компания «Сбербанк» в проекте «Сбербанк21». Участникам было предложено приоритетное направление — использование новейших технологий для управления сложными процессами, проектами, крупными предприятиями и сообществами, поиска и принятия правильных решений. Разработчики лучших проектов получили право выступления с докладом на конференции, посвященной юбилею банка, где их заслушали представители российского бизнеса и ведущие эксперты в этой области.

Чаще всего массовое сотрудничество в российских корпорациях возникает по поводу поиска бизнес-идей. Такие проекты были инициированы Сбербанком («Биржа идей»), Альфа-банком («Альфа-Идея»), нефтяной компанией «ТНК-ВР» («Банк идей»).

В настоящее время создана краудсорсинговая площадка Witology, которая помогает компаниям выполнять различные проекты. Среди реализованных в рамках данной онлайн-платформы совместно с российскими корпорациями — проекты ГК «Дикси», ОАО «Ростелеком», ОАО «Сбербанк».

Корпорация «Ростелеком» в апреле — июне 2015 г. осуществила проект «Совершенствуем сервис “Ростелекома” вместе!», целью которого было привлечение клиентов и сотрудников в процесс обсуждения и совершенствования электронных сервисов компании. В проекте приняли участие 3126 клиентов и сотрудников, было высказано 1386 идей. Предложенные решения касались модернизации разделов сайта компании и особенностей предоставления некоторых услуг. В ближайшее время компания планирует реализацию лучших идей.

В настоящее время стартовал проект розничной сети «Дикси» по вовлечению сотрудников в процесс решения наиболее актуальных задач торговой сети. Для участия в проекте было зарегистрировано более 1000 сотрудников из различных подразделений (в том числе магазинов и складов). Участники, взаимодействуя в группе, пройдут ряд этапов выработки решения, которые впоследствии будут реализованы на предприятии.

Второй тип рутин института содействия в корпорации — это рутины общности, в формировании которых важную роль играет корпоративная культура. Укоренению этих рутин способствует развитие общей для субъектов корпорации культуры. Между субъектами корпорации возникают особые отношения, которые мы можем определить как форму хозяйственных отношений между субъектами корпорации по поводу их самоидентификации и исполнения ими хозяйственных ролей. Эти отношения являются необходи-

мым условием социализации любого действия и любого субъекта в корпорации. По мнению некоторых исследователей, центральное место в формировании культурных различий до сих пор имеет первый уровень — уровень национальной культуры. В корпорации национальная культура трансформируется в конкурентные паттерны, позволяющие работникам конкретных корпораций реализовывать сопричастность корпорации.

Наличие на предприятии корпоративной культуры весьма значимо для реализации предприятием целей и достижения успешности. Элементы корпоративной культуры привносит на предприятие его собственник. Согласно его представлениям на предприятии создается особая среда, имеющая в своей основе уникальную систему ценностей. Это дает мощный толчок на пути к успешности. Сплоченный коллектив, движимый единой целью, — неотъемлемая часть успешного предприятия.

Создание и поддержание на предприятиях единой системы ценностей — важный элемент деятельности предприятия для многих собственников малого и среднего бизнеса. С расширением масштабов деятельности предприятия возникает вероятность полной или частичной передачи управленческих функций от собственника к наемному менеджеру. Вместе с этим утрачиваются и элементы корпоративной культуры, созданной основателем. Наличие корпоративной культуры часто декларируется крупными корпорациями и, вероятно, помогает им не только повысить свою деловую репутацию во внешней среде, но и внедрить вместе с этим механизмы контроля и унификации, которые позволят крупному предприятию упростить трансляцию целей и задач внутри трудового коллектива.

Однако неоспоримым нам представляется тот факт, что наличие корпоративной культуры, которой следует большая часть трудового коллектива, в целом положительно отражается на показателях результативности предприятия: его восприятие (и со стороны рыночных субъектов, и изнутри, со стороны его работников) как единого целого благоприятно влияет на его деловую репутацию, повышает степень доверия контрагентов и способствует расширению деловых связей. В результате этого увеличивается как объективная (через экономические показатели успешности), так и субъективная оценка успешности (восприятие собственником предприятия, субъектами рыночных отношений).

Укоренение рутин соучастия и модели корпоративной культуры в российских корпорациях происходит под влиянием национальных исторических особенностей. Так, в современной России за годы рыночных реформ ценностная ориентация приобрела ярко выраженный «сиюминутный» характер, в то время как декларируемые нормы и многие внешние атрибуты культуры апеллируют к прошлому (славным страницам истории, свершениям предков и т. п.) и будущему (социальная реклама «Газпрома», РЖД, национальные проекты Олимпиады в Сочи и чемпионата мира по футболу). Российский филиал компании LG Electronic ежегодно проводит день донора совместно с российскими торговыми предприятиями, спортсменами, медиахолдингами и музыкантами. Компания многие годы сотрудничает с Федеральным медико-биологическим агентством и предлагает своим сотрудникам и всем желающим стать донорами крови безвозмездно, популяризируя важность донорства.

Укоренению рутин общности в корпорации способствует регулярное проведение командообразующих мероприятий (тимбилдинга). В России и за рубежом многие корпорации признают важность таких мероприятий и в той или иной форме, в зависимости от выделенного бюджета, организуют их для своих сотрудников. Что касается российских корпораций, чаще всего командообразованием целенаправленно занимаются крупные сетевые операторы (такие, например, как X5 Retail Group). В региональных подразделениях корпорации X5 Retail Group регулярно проводятся командообразующие мероприятия, в основном в форме спортивных групповых состязаний и коллективных занятиях активными видами спорта.

В Российском представительстве компании «Данон» командообразование считается важным элементом развития корпорации и ее сотрудников. Проекты развития потенциала сотрудников реализуются по двум направлениям — индивидуальное и командное. В компании ежегодно формируется бюджет на эти цели. В «Данон» разработана специальная методика Teambuilding a la carte, в рамках которой по принципу конструктора в зависимости от потребности реализуются различные командообразующие проекты. ООО «Сибинтек» (компания работает в сфере предоставления ИТ-услуг) проводит тренинг по командообразованию четыре раза в год для своих сотрудников и раз в год для топ-менеджеров.

В компании ЗАО «Маэрск» (грузоперевозки водным транспортом) также осознают важность тимбилдинга и регулярно проводят тренинги по командообразованию. Целью одного из тренингов, например, было знакомство сотрудников двух конкурировавших ранее компаний, объединившихся после покупки одной компании другой.

Рассмотрим особенности паттернов, характеризующих формы реализации третьего типа рутин, которые образуют институт содействия корпорации — рутин созидания. Их мы определим как укорененные в корпорации нормы взаимодействия субъектов, проявляющиеся в повторяющихся командных умениях и навыках совместного созидания и открытия нового.

Исследуя феномен творчества в современной корпорации, необходимо обратиться к носителю этого типа рутин — трудовому коллективу. В идеале развитие и укоренение рутин созидания должно сопровождаться вовлечением если не каждого, то большей части сотрудников корпорации. Однако взаимоотношения корпорации с трудовым коллективом в традиционной корпорации, как правило, основывается на совокупности формальных норм и правил, которые позволяют регулировать и организовывать процесс труда. Это подразумевает внедрение штатного расписания, должностных инструкций, фиксированного графика работы и заранее определенной заработной платы сотрудника. Все эти элементы противоречат самим принципам процесса созидания и творчества. Современная корпорация имеет хорошо развитые рутины принуждения и почти полное отсутствие рутин созидания, что является скорее требованием современного общества, рынка и экономики, а не добровольным выбором.

Согласно А. Маслоу [19], для погружения в процесс созидания человеку нужно несколько вещей: время, пространство, самоактуализация личности. Нетрудно заметить, что это как раз то, чего не хватает современному работнику в корпорации.

Другая преграда на пути развития рутин созидания — чрезмерная забюрократизированность большинства крупных корпораций, где, однако, в силу наличия достаточных ресурсов (трудовых и финансовых) вполне мог бы быть укоренен творческий подход.

Сама природа нового знания грозит разрушением старых схем и регламентов работы, меняет планы и представляет угрозу для всякой бюрократии. Поэтому любая корпорация, в которой бюрократия получила широкое развитие, не способна к творчеству, созданию нового знания, а лишь к его имитации. К сожалению, большинство современных корпораций обрастают бюрократией и видят пути к своему развитию в дальнейшем ее культивировании.

Собственно процесс созидания требует наличия в корпорации не только тех, кто способен генерировать и внедрять инновационные идеи, но и тех, кто может и готов использовать нетрадиционный, неординарный подход к управлению и организации процессов созидания. Сегодня большинство менеджеров корпораций не готовы к подобным инициативам. Кроме того, творческий подход к управлению требует гораздо больше усилий и энергии от руководителя, а если учесть, что процесс управления в крупной корпорации и без того весьма трудоемкий, то развитие творческих инициатив со стороны маловероятно. Корпорация, где все сотрудники подчиняются заранее установленным нормам и правилам, где сведены к минимуму возможные нарушения установленного внутреннего порядка, гораздо легче поддается управлению, требует меньше затрат и времени, и финансов. В крупных акционерных обществах, где собственники отделены от управления, а цели субъектов корпорации различны и часто противоположны, даже соображения большей эффективности не побуждают руководство к внедрению творческого подхода в трудовой деятельности. Гораздо легче рутины созидания укоренить на малом предприятии, более гибком в условиях изменений внешней среды, поскольку собственник сам занимается оперативным управлением и имеет возможность внедрять определенные ценности среди трудового коллектива.

По всем перечисленным выше причинам в российских корпорациях крайне редко можно проследить наличие укорененных рутин созидания. А реализация и внедрение творческих инициатив работников происходит в единичных случаях. Одним из позитивных примеров является Шадринский автоагрегатный завод (ОАО «ШААЗ»), где долгие годы работает система стимулирования творческих инициатив работников, направленных на решение значимых производственных и социальных вопросов. Работники предприятия имеют возможность предложить инновационный проект, целью которого является повышение экономической и социальной эффективности предприятия и за ко-

торый они могут получить денежное вознаграждение. На предприятии регулярно проводится конкурс творческих инициатив работников «Твоя инициатива». Так, в 2013 г. сотрудникам было предложено разработать проект в нескольких номинациях: «Профессиональная находка», «Бережливое производство», «Управление качеством», «Экосистема» и «Социальная инициатива». Победитель конкурса предложил инновационную технологию, повышающую эффективность и экологичность производства и не требующую значительных финансовых затрат. Однако в средствах массовой информации отсутствуют сведения о результатах внедрения предложенных инициатив, что, к сожалению, не позволяет оценивать эффективность укорененной на предприятии рутины.

ОАО «Газпром» известно своими социальными проектами, в которые вовлекаются как внешние, так и внутренние субъекты корпорации. Примером рутин созидания в корпорации является укоренившаяся традиция проведения конкурсов команд КВН из дочерних компаний и подразделений корпорации. Это является результатом успешной работы межрегиональной профсоюзной организации ОАО «Газпром», которая взяла на себя обязательство по проведения конкурса. В ряде региональных подразделений корпорации такая практика существует уже более 10 лет.

Таким образом, сложившиеся институты содействия, равно как и образующие их рутины в современных российских корпорациях, не исполняют достаточно эффективно свои функции, не способны балансировать другие институты триады. Это приводит к разрастанию институциональной дисфункции современных российских корпораций, к невозможности для них конкурировать с гораздо более институционально здоровыми западными компаниями. И именно развитие института содействия может стать той точкой опоры, которая позволит отечественным корпорациям стать саморазвивающимися элементами национальной экономики, стать драйвером ее развития в долгосрочной перспективе.

Список литературы

1. Плетнёв, Д. А. Концепция корпорации: опыт системно-институционального исследования : монография : в 2 ч. Ч. 1. / Д. А. Плетнёв. — Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2013. — 260 с.

2. Плетнёв, Д. А. Концепция корпорации: опыт системно-институционального исследования : монография : в 2 ч. Ч. 2 / Д. А. Плетнёв. — Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2013. 252 с.

3. Плетнёв, Д. А. Операционализация эволюционно-институциональной теории корпорации / Д. А. Плетнёв // Дискуссия : журн. науч. публикаций. — 2013. — № 1 (31). — С. 71—77.

4. Плетнёв, Д. А. Системно-институциональная теория корпорации: к разработке новой концепции / Д. А. Плетнёв // Экон. наука соврем. России. — 2013. — № 14 (63). — С. 7—18.

5. Плетнёв, Д. А. Элементы институциональной структуры в современных корпорациях / Д. А. Плетнёв, Е. В. Николаева // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2014. — № 18 (347). Экономика. Вып. 46. — С. 111—122.

6. Плетнёв, Д. А. Паттерны института оппортунизма в современных российских корпорациях / Д. А. Плетнёв, Е. В. Козлова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2015. — № 18 (373). Экономика. Вып. 51. — С. 114—124.

7. Hart, O. An Economist's Perspective on the Theory of the Firm / O. Hart // Columbia Law Rev. 1989. — Vol. 89, no. 7. — P. 1757—1774.

8. Kreps, D. M. Corporate culture and economic theory / D. M. Kreps // Perspectives of Positive Political Economy : ed. by J. E. Alt, K. A. Shepsle. — Cambridge : Cambridge Univ. Press, 1990. — P. 90—143.

9. Moran, G. Bad for Practice: A Critique of the Transaction Cost Theory / G. Moran, S. Moran, P. Moran // Acad. of Management Rev. — 1996. — № 21. — P. 13—47.

10. Miller, G. J. Managerial dilemmas: The political economy of hierarchy / G. J. Miller. — Cambridge : Cambridge Univ. Press, 1992.

11. Забастовка на АвтоВАЗе [Электронный ресурс] // Водители автомобилей (voditeliauto.ru): полезная информация для водителей автомобилей : сайт. — URL: http://voditeliauto.ru/novosti/zabastovka-na-avtovaze.html.

12. Гордеева, С. Забастовка на АвтоВАЗе (15 апр. 2011 г.) [Электронный ресурс] / С. Гордеева // 63.ru : сайт. — URL: http://auto.63.ru/text/today/384083.html.

13. Забастовка на «АвтоВАЗе» прекращена (1 авг. 2007 г.) [Электронный ресурс] // Би-би-си. Русская служба : сайт. — URL: http://news.bbc.co.uk/hi/russian/russia/newsid_6925000/6925495.stm.

14. Забастовка на «Форде» задержит поставки Ford Focus (20 нояб. 2007 г.) [Электронный ресурс] // Росбалт : сайт. — URL: http://www.rosbalt.ru/piter/2007/11/20/432925.html.

15. Рабочие пожаловались властям на «Метровагонмаш» (19 авг. 2013 г.) [Электронный ресурс] // Lenta.ru. — URL: http://lenta.ru/news/2013/08/19/salaries.

16. На крупнейшем в стране заводе стреловых кранов продолжается забастовка (18 авг. 2014 г.) [Электронный ресурс] // МПРА. Межрегиональный профсоюз работников автопрома : сайт. — URL: http://mpra.novoprof.org/news/russia/1707-Na-krupneishem-v-strane-zavode-strelovih-kranov-prodoljaetsia-zabastovka.

17. Плетнёв, Д. А. Корпорация производственной демократии как субъект устойчивого развития / Д. А. Плетнёв // Устойчивое развитие в неустойчивом мире : сб. аннот. докл. Междунар. междисциплинар. науч. конф. — М. : Перо, 2014. — С. 47—48.

18. Тапскотт, Д. Викиномика. Как массовое сотрудничество изменяет все / Д. Тапскотт, Э. Д. Уильямс. — М. : Best Business Books, 2009. — 392 с.

19. Маслоу, А. Новые рубежи человеческой природы : пер. с англ. / А. Маслоу. — 2-е изд., испр. — М. : Смысл : Альпина нон-фикшн, 2011. — 496 с.

Сведения об авторах

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

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

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 2 (384). Economic Sciences. Iss. 52. Pp. 151–161.

PATTERNS OF INSTITUTION OF ASSISTANCE IN MODERN RUSSIAN CORPORATIONS

D.A. Pletnev
Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. pletnev@csu.ru

E.V. Nikolaeva
Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. nikolaeva@csu.ru

The article contains the analysis of certain forms of institute of assistance routines in Russian corporations comparing it with world corporations. This routines regarded as patterns — models of behaviour reproducible in different corporations, repetitive and mutate over time. The patterns characterizing the routine of involvement considered in detail — such as ESOP, trade union activities, holacracy, industrial democracy. Patterns, implementing routine of community obtained: crowdsourcing programs. We describe the patterns and routines of creation with concrete examples from the everyday life of Russian corporations. It is concluded that dysfunction of modern Russian corporations in terms of the institute of assistance, located in their infancy.

Keywords: *trust, institute of assistance, institutional structure of corporation, holocracy.*

References

1. Pletnev D.A. *Kontseptsiya korporatsii: opyt sistemno-institutsional'nogo issledovaniya v 2 ch. Ch. 1* [Corporation concept: the experience of the system-institutional research in 2 parts. Part 1]. Chelyabinsk, Izdatel'stvo Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta Publ., 2013. 260 p. (In Russ.).

2. Pletnev D.A. *Kontseptsiya korporatsii: opyt sistemno-institutsional'nogo issledovaniya v 2 ch. Ch. 2* [Corporation concept: the experience of the system-institutional research in 2 parts. Part 2]. Chelyabinsk, Izdatel'stvo Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta Publ., 2013. 252 p. (In Russ.).

3. Pletnev D.A. Operatsionalizatsiya evolyutsionno-institutsional'noy teorii korporatsii [Operationalization of evolutionary-institutional theory of corporation]. *Diskussiya: zhurnal nauchnykh publikatsiy* [Discussion: The scientific publications journal], 2013, no. 1 (31), pp. 71—77. (In Russ.).

4. Pletnev D.A. Sistemno-institutsional'naya teoriya korporatsii: k razrabotke novoy kontseptsii [System-institutional theory of the corporation: the development of a new concept]. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii* [Economic science of modern Russia], 2013, no. 4 (63), pp. 7—18. (In Russ.).

5. Pletnev D.A., Nikolaeva E.V. Elementy institutsional'noy struktury v sovremennykh korporatsiyakh [Elements of the institutional structure in modern corporations]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 18 (347), pp. 111—122. (In Russ.).

6. Pletnev D.A., Kozlova E.V. Patterny instituta opportunizma v sovremennykh rossiyskikh korporatsiyakh [Patterns of Institute of opportunism in Russian corporations]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2015, no. 18 (373), pp. 114—124. (In Russ.).

7. Hart O. An Economist's Perspective on the Theory of the Firm. *Columbia Law Review*, 1989, vol. 89, no. 7, pp. 1757—1774.

8. Kreps D.M., Alt J.E. (ed.), Shepsle K.A. (ed.). Corporate culture and economic theory. *Perspectives of positive political economy*. Cambridge, Cambridge University Press, 1990. Pp. 90—143.

9. Moran G., Moran S., Moran P. Bad for practice: A critique of the transaction cost theory. *Academy of Management Review*, 1996, no. 21, pp. 13—47.

10. Miller G.J. *Managerial dilemmas: The political economy of hierarchy*. Cambridge, Cambridge University Press, 1992.

11. Zabastovka na AvtoVAZe [Strike at AVTOVAZ]. *Voditeli avtomobiley (voditeliauto.ru): poleznaya informatsiya dlya voditeley avtomobiley* [Car drivers (voditeliauto.ru): useful information for drivers of vehicles]. Available at: http://voditeliauto.ru/novosti/zabastovka-na-avtovaze.html (In Russ.).

12. Gordeyeva S. Zabastovka na AvtoVAZe [The strike at AVTOVAZ]. *63.ru* [63.ru]. Available at: http://auto.63.ru/text/today/384083.html (In Russ.).

13. Zabastovka na "AvtoVAZe" prekrashchena [Strike at AVTOVAZ is stopped]. *Bi-bi-si. Russkaya sluzhba* [BBC in Russia]. Available at: http://news.bbc.co.uk/hi/russian/russia/newsid_6925000/6925495.stm (In Russ.).

14. Zabastovka na "Forde" zaderzhit postavki Ford Focus [The strike at the Ford delays delivery of Ford Focus]. *Rosbalt* [Rosbalt]. Available at: http://www.rosbalt.ru/piter/2007/11/20/432925.html (In Russ.).

15. Rabochiye pozhalovalis' vlastyam na "Metrovagonmash" [The workers complained to the authorities to Metrovagonmash]. *Lenta.ru* [Lenta.ru]. Available at: http://lenta.ru/news/2013/08/19/salaries (In Russ.).

16. Na krupneyshem v strane zavode strelovykh kranov prodolzhayetsya zabastovka [Strike continues at the country's largest factory jib cranes]. *MPRA. Mezhregional'nyy profsoyuz rabotnikov avtoproma* [MPRA. Interregional trade Union of car industry workers]. Available at: http://mpra.novoprof.org/news/russia/1707-Na-krupneishem-v-strane-zavode-strelovih-kranov-prodoljaetsia-zabastovka (In Russ.).

17. Pletnev D.A. Korporatsiya proizvodstvennoy demokratii kak sub''ekt ustoychivogo razvitiya [Corporation industrial democracy as a subject of sustainable development]. *Ustoychivoe razvitiye v neustoychivom mire: sbornik annotatsiy dokladov Mezhdunarodnoy mezhdistsiplinarnoy nauchnoy konferentsii* [Sustainable development in an unstable world: a collection of abstracts of the International multidisciplinary scientific conference]. Moscow, Pero Publ., 2014. Pp. 47—48. (In Russ.).

18. Tapskott D., Uil'yams E.D. *Vikinomika. Kak massovoye sotrudnichestvo izmenyaet vsyo* [Wikinomics. How mass collaboration changes everything]. Moscow, Best Business Books Publ., 2009. 392 p. (In Russ.).

19. Maslow, A. *Novye rubezhi chelovecheskoy prirody* [New frontiers of human nature]. Moscow, Smysl Publ., Al'pina non-fikshn Publ., 2011. 496 p. (In Russ.).

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 2 (384). Экономические науки. Вып. 52. С. 162–172.

УДК 332.122
ББК 65.04

РИСКИ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ СТРУКТУРНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

С. С. Гордеев, А. В. Кочеров
Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Рассмотрена проблема оценки устойчивости экономической системы промышленного предприятия в условиях экономического кризиса, предполагающего долгосрочные структурные преобразования и обусловливающего новые специфические риски. Представлены общие положения оценки устойчивости и соответствующие им изменения ключевых параметров развития и перелома динамики трендов. Устойчивость развития предприятия дана при анализе взаимосвязей четырех групп факторов: производственные мощности; рынки сырья и готовой продукции; финансовые и инвестиционные возможности; территориальные инфраструктурные условия. Устойчивость динамики предприятия связана с определением граничных значений в системе показателей и принципами устойчивости по Лагранжу и Ляпунову. В качестве примера рассматривается Ашинский химический завод: выявлены новые специфические риски устойчивости, возникающие у промышленного предприятия в условиях структурного кризиса (неравномерное падение цен и снижение платежеспособного спроса; затяжные негативные тренды и некомпенсируемые потери; неэффективное использование производственных мощностей и выход за границы безубыточности; диверсификация).

Ключевые слова: *устойчивость, динамика, предприятие, управление, структурный кризис, риски.*

В условиях современных структурных экономических изменений и кризисных процессов [1; 2] возрастают риски нестабильности и локальных диспропорций с соответствующими негативными последствиями. Структурный кризис — как конфликт между старой структурой экономики и требованиями изменившейся рыночной среды и новых технологий — порождает большое число угроз устойчивости и ставит ряд новых управленческих проблем. Эти проблемы отражаются на различных уровнях экономических систем — от сравнительно простых, масштаба предприятия, до национальных экономик и транснациональных структур.

Поэтому необходимы соответствующие перемены в стратегическом планировании и подходах к оценкам ситуации на разных уровнях. Это особенно важно для отдельных территориальных объектов и предприятий, поскольку является для них вопросом выживания, оборачиваясь в итоге болезненными социальными проблемами. В отличие от краткосрочных рыночных кризисов в виде спада и восстановления (кризис с динамикой показателей типа V) структурный кризис (с динамикой показателей типа L), предполагающий долгосрочные структурные преобразования, обусловливает ряд новых специфических рисков. В рамках структурного кризиса затрагивается динамика и пропорции множества показателей, обеспечивающих развитие и устойчивость хозяйственных систем (в ряде случаев — сложных социо-эколого-экономических систем) и их составляющих.

Кризисные процессы в структуре российской экономики массово и явно проявились в 2015 г. Однако в отдельных случаях они стали заметны уже после кризиса 2009 г. Следует особо отметить, что в это время структурные проблемы накладывались на рыночные колебания, создавая немалые сложности в оценке ситуации и принятии адекватных решений. В дальнейшем первичные риски отдельных производств и предприятий интегрируются для более сложных систем.

Далее рассматривается ряд положений по выявлению новых специфических рисков устойчивости промышленного предприятия в условиях структурного кризиса. Наиболее значимые риски, связанные со структурным кризисом, представлены на примере одного из предприятий Челябинской области — Ашинского химического завода [3; 4]. В конечном итоге это позволило авторам статьи определить ряд дополнительных, особо значимых аспектов стратегического планирования в условиях структурного экономического кризиса.

В основу работы положены результаты исследования факторов устойчивости развития узкоспециализированного предприятия среднего биз-

неса старо освоенного региона в условиях экономической нестабильности. Структурные кризисные проблемы проявились здесь на фоне других, характерных для Челябинской области — индустриальной территории Урала, сформированной на технологических укладах преимущественно середины прошлого века и испытывающей соответствующие структурные, технологические и институциональные проблемы [5].

Оценка устойчивости экономических систем в условиях структурного кризиса. При анализе кризисных процессов в первую очередь речь обычно идет об оценке эффективности и финансовых результатах текущей деятельности. В условиях структурных изменений при смене пропорций развития возникает более общий и сложный вопрос о характере развития и факторах устойчивости производственно-экономической системы.

Принципиальным моментом, усложняющим оценку в условиях структурного кризиса, является изменчивость системы. В любой экономической системе в условиях структурного кризиса по прошествии времени наблюдаются необратимые изменения. Таким образом, фактически рассматривается уже не «начальная», а изменившаяся система — с другими закономерностями и параметрами развития. В таких условиях классические методы анализа временных рядов малорезультативны из-за множества точек «перелома трендов» [6].

Оценки текущей ситуации и перспектив в условиях «перелома трендов» сильно затруднены. Здесь, помимо специфических региональных, затрагивается ряд общих методических вопросов оценки устойчивости по системе показателей. Далее возникают вопросы многокритериальности, репрезентативности оценок в условиях трансформации институциональной и информационной среды. Все это заметно усложняет поиск решений и требует применения особых подходов по формализации возникающих задач.

При наличии множества трактовок устойчивости [7] определяющими становятся возможности формализации рассматриваемых экономических процессов и их корректного отображения при принятии решений в сфере управления. Возможность качественной информационной адаптации в данном случае становится определяющим фактором при использовании тех или иных принципов оценки. В таких условиях преимущество получают универсальные принципы оценки устойчивости Лагранжа и Ляпунова, связанные с определением границ устойчивости [8]. Здесь устойчивость обеспечивается при удержании индикаторов экономического развития в определенном пространстве — коридоре ключевых аспектов экономического развития.

На практике это связано с определением границ допустимого множества параметров, при которых система не выходит из состояния равновесия и не теряет возможности развития (в первую очередь — нижняя граница динамики). Дальнейшая классификация может детализировать вид траектории развития, например: стагнация и низкий рост, умеренный рост, высокий рост. Также классификация и формализация основных процессов, отражаемых в динамике развития, позволяют уменьшить размерность задач оценки. В подобных исследованиях важную роль играет методология мягких систем [9] с возможностью постепенной формализации, в ряде случаев дополненная технологиями визуализации — графическим представлением данных при поиске решений. Использование графической информации открывает новые возможности повышения качества постановки решаемых задач и, соответственно, оценок (например: по особенностям динамики трендов и точек их смены и др.).

Внешние и внутренние факторы и особенности формирования рисков структурного кризиса предприятия. Особенности формирования рисков структурного кризиса предприятия, рассмотренные в начале работы в общем виде, ниже представлены на примере развития Ашинского химического завода (АХЗ). В условиях кризисной нестабильности рыночной среды появляются новые угрозы, и дальнейшее развитие предприятия связано с рассмотрением очень большого числа совместно действующих факторов [10]. Они характеризуют взаимодействие предприятия и рыночной среды в конкретных изменившихся экономических и институциональных условиях. В таких условиях комплексная интегрированная оценка устойчивости на уровне предприятия прежде всего предполагает анализ четырех групп факторов, рассматриваемых во взаимодействии: производственные мощности; рынки сырья и готовой продукции; финансовые и инвестиционные возможности; территориальные инфраструктурные условия. При этом затрагивается множество разнообразных вопросов — от динамики глобальных макроэкономических трендов до специфики отдельных технологических процессов. Среди них главные:

а) использование потенциала производственных мощностей, текущая структура производства и возможности диверсификации, ограничения для реконструкции и преобразования технологий, отраслевые и территориальные конкурентные преимущества;

б) конъюнктура рынков сырья и готовой продукции, изменение спроса и предложения, динамика уровня цен, конкурентные условия и ограничения национального и глобального рынков;

в) ситуация на финансовых рынках и перспективы инвестиционного процесса;

г) территориальные и инфраструктурные условия развития, институциональная среда, изменения специфических социо-эколого-экономических условий.

В условиях экономической нестабильности влияние отдельных факторов может заметно меняться. Поэтому предварительное выявление наиболее проблемных факторов, обусловливающих риски выхода за границы устойчивого развития, является обязательным требованием формализации проблем предприятия (текущих и прогнозируемых технологических, экономических, институциональных и др.).

Методы анализа четырех рассмотренных групп факторов могут различаться. Здесь наиболее удобны методы стратегического планирования типа SWOT-анализа — с разделением факторов внутренней и внешней среды организации на четыре категории: сильные стороны (Strengths), слабые стороны (Weaknesses), возможности (Opportunities) и угрозы (Threats) [11]. Однако во всех случаях результаты должны определять базовые положения и границы возможных изменений, то есть сферы наибольших рисков.

Результаты подобного анализа в отношении развития Ашинского химического завода позволили определить следующие базовые положения для выявления и оценки угроз (экономических и социальных) в условиях нынешнего структурного кризиса:

а) Ограниченные возможности технологий узкоспециализированного производства. Данное предприятие является результатом внутренней диверсификации старых производственных мощностей под выпуск новых видов продукции с ограничением возможности маневра масштабами и технологическими особенностями выпуска. Первоначально мощности предприятия создавались в 1933 г. для производства древесного угля в объемах, необходимых металлургии для производства кристаллического кремния (до 2005 г.). Смена номенклатуры здесь возможна при выпуске конкурентоспособной рыночной продукции в пределах возможностей технологического оборудования. Подобная смена была проведена к 2005 г. при переориентации мощностей на переработку сырья химического производства на более сложную продукцию двух основных видов: бутилацетат (БТ) и этилацетат (ЭТ) с поставками на национальный и мировой рынки.

б) Сильная зависимость отдельного предприятия от рыночной волатильности цен. Функционирование в условиях саморазвития — без горизонтальной и вертикальной интеграции с другими бизнес-структурами — создает риски ограничения финансовых ресуров и серьезных ценовых колебаний при поставках сырья и продукции. Этому способствуют: высокая материалоемкость производства и зависимость от кредитных ресурсов текущей деятельности и развития АХЗ (постепенные преобразования и реконструкция); зависимость предприятия от поставок химического сырья на национальном рынке (при ограниченном числе поставщиков и выравнивании внутренних и мировых цен); ограниченность внутрироссийского спроса при росте конкуренции на мировом рынке и появлении новых производителей-продавцов (Китай).

в) Наличие социальных градообразующих функций по инфраструктурному обеспечению малого города (район города Аша с численностью населения 15 тыс. чел.) при не отрегулированных отношениях с муниципалитетом в рамках хозяйственной деятельности предприятия.

Все эти особенности формируют большое числе рисков внешней среды при ограниченности внутренних возможностей предприятия по их нивелированию. Рыночные риски и социальные обременения предприятия в условиях ограниченности технологических возможностей фактически становятся угрозами структурного кризиса.

Отражение рисков структурного кризиса в динамике основных производственных и финансовых показателей. Ниже рассмотрены наиболее заметные структурные проблемы на примере АХЗ, где кризисные явления начались в 2008 г. и с тех пор не разрешены. Определяющим стал перелом трендов в динамике цен по основным видам продукции, произошедший в пик кризиса в 2009 г. Кризисная динамика цен отгрузки двух основных видов продукции на внешний и внутренний рынки приведена на рис. 1. Здесь про-

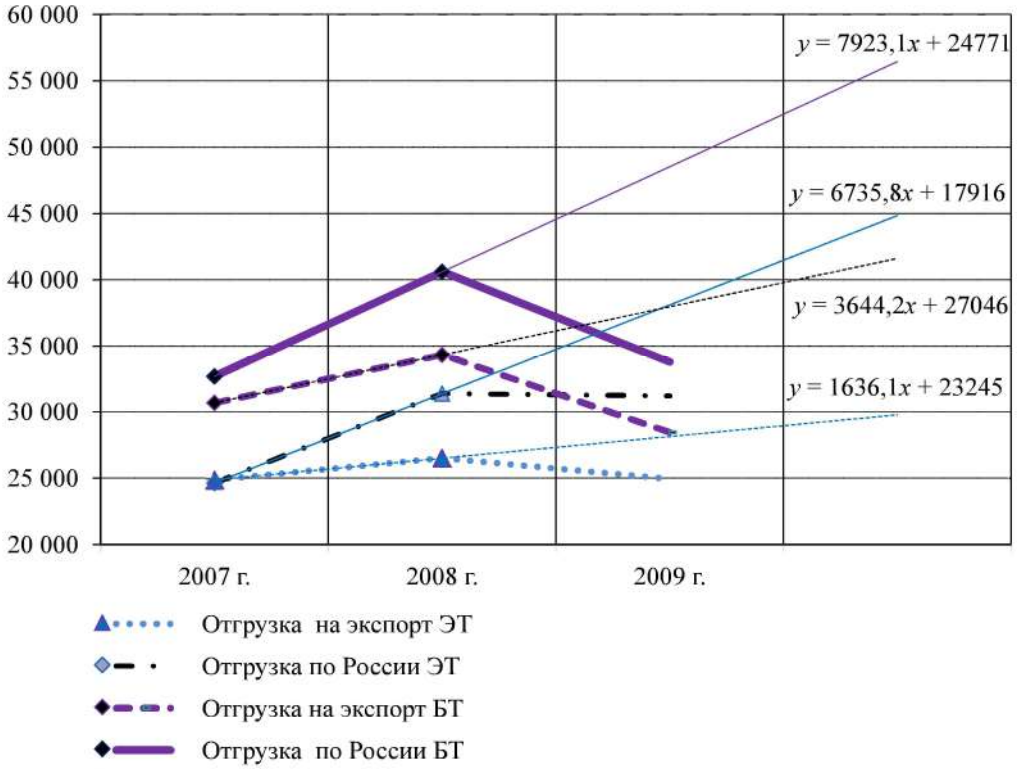


Рис. 1. Кризисная динамика цен отгрузки двух основных видов продукции АХЗ на внешний и внутренний рынки, руб.

явились риски неравномерного падения уровня цен на рынках.

На мировых рынках цены по наиболее значимым экспортным поставкам не возросли, как прогнозировалось по динамике предшествующего года, а упали. Причем по наиболее значимому в экспортных поставках продукту (БТ) это падение оказалось максимальным. Смена направлений трендов фактически отражала структурные изменения на мировом рынке в данном сегменте химической продукции. Ценовые изменения на российском рынке были не столь значительными и кардинально ситуацию на внутреннем рынке не меняли. Перелом трендов и смена динамики цен на мировом рынке явились первыми признаками структурного кризиса предприятия.

Подобные ценовые изменения к началу 2009 г. привели к кардинальной смене структуры и объемов поставок готовой продукции. Структура поставок основных видов продукции (помесячно) приведена на рис. 2. В сравнении с успешным 2007 г. к моменту выхода из наиболее сложного периода кризиса (после «провала» в начале 2009 г.) структура поставок основных видов продукции кардинально изменилась. Доля поставок на российский рынок стала доминирующей. Здесь отразились риски снижения платежеспособного спроса и падения объемов реализации.

Оценка динамики трендов (рис. 3) показывает устойчивый возрастающий тренд поставок по России по двум основным видам продукции при негативных трендах поставок на экспорт, предопределивших общий негативный тренд для предприятия. Риски затяжных негативных трендов переходят здесь в риски некомпенсируемых потерь.

Ценовые изменения мирового рынка прямо отразились на динамике восстановления после кризисного провала. Фактически это означало начало функционирования предприятия в совершенно новом формате — с новой структурой и объемами производства, а также с иными показателями эффективности. Посткризисные объемные показатели предприятия стали в разы отличаться от докризисных. Кризис для предприятия оказался структурным. Вместе с тем уровень загрузки производственных мощностей заметно сократился. В начале 2009 г. он упал до нуля, что поставило вопрос об эффективности и, соответственно, о выходе за границы устойчивого развития предприятия. Здесь проявились риски неэффективного использования производственных мощностей в условиях отрицательной рыночной

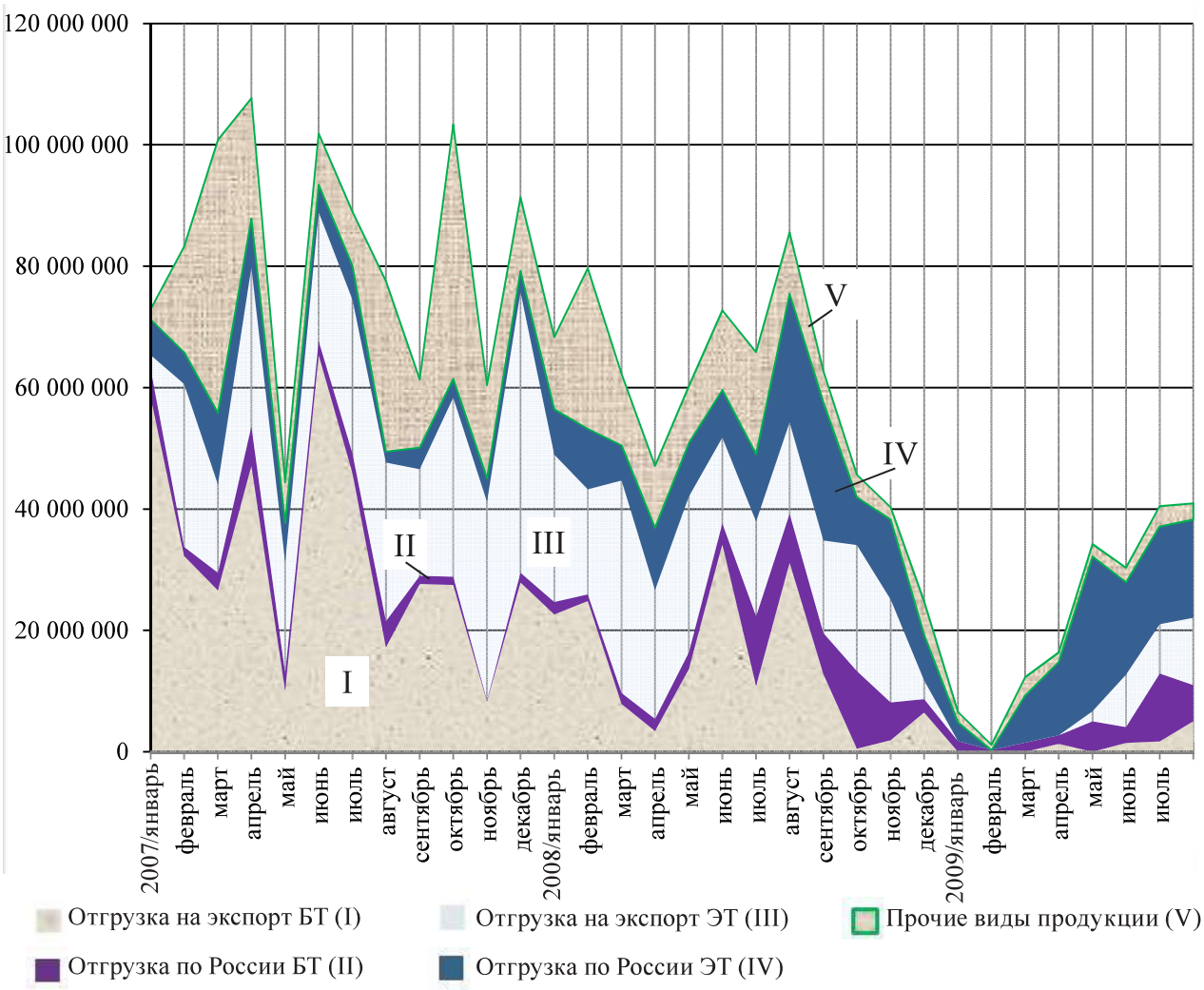


Рис. 2. Структура поставок (помесячно) основных видов продукции АХЗ

конъюнктуры и последующего выхода предприятия за границы безубыточности.

Оценка параметров посткризисного состояния предприятия связана с определением границ безубыточности, то есть минимальных значений параметров, при которых предприятие находится в границах устойчивого развития. Динамика реализации в посткризисный период и анализ структуры текущих затрат АХЗ (включая условно постоянную часть затрат) позволяет прогнозировать выход предприятия на границу безубыточности как необходимое условие перехода на траекторию устойчивого развития. Для рассматриваемого примера граничные значения устойчивого развития предприятия, определенные в соответствии со сложившиеся структурой затрат и динамикой реализации продукции, приведены на рис. 4. После кризисного спада при наращивании объемов реализации выход на уровень безубыточности был вполне реален, однако полное и эффективное использование производственных мощностей не было обеспечено из-за отсутствия платежеспособного спроса вследствие структурных изменений рынка. Соответственно, возникли угрозы эффективной диверсификации производства и выхода предприятия на траекторию устойчивого развития.

Выход на границу безубыточности тем не менее не обеспечивает решения всех проблем предприятия, которое фактически находится в условиях неустойчивого равновесия на траектории ожидания последующих структурных преобразований, необходимых для формирования динамики высокого роста. Выход из последствий структурного кризиса, по сути, означает поиск оптимальной стратегии развития с учетом всей совокупности конкурентных преимуществ в новых условиях. Здесь могут возникать риски кризисной финансовой «перестраховки», связанные с переоценкой последствий и недооценкой новых перспектив при построении новых экономических и финансовых моделей и взаимосвя-

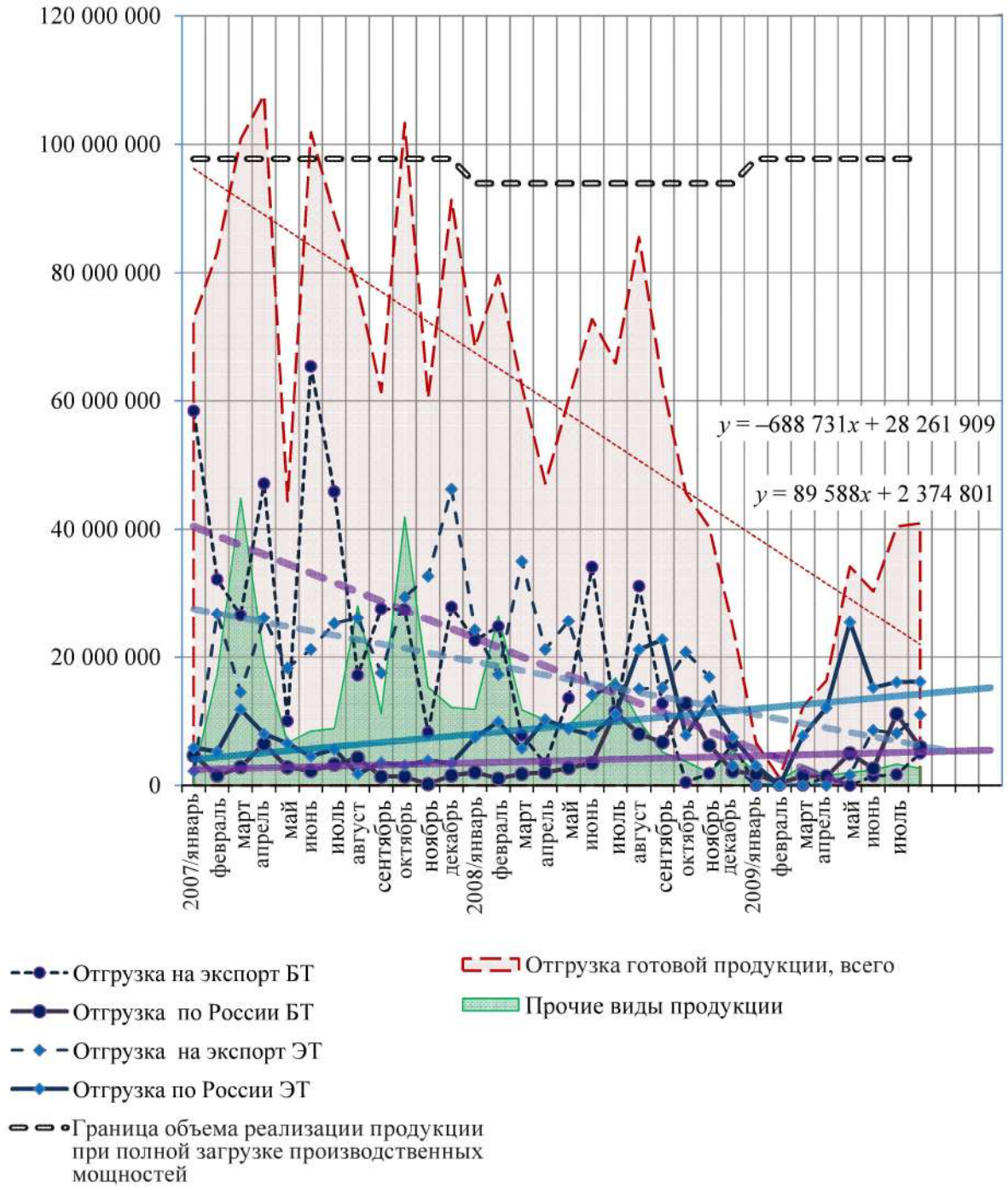


Рис. 3. Оценка динамики (помесячно) показателей реализации продукции АХЗ и соответствующие тренды по направлениям

зей. Так, рост кредитной нагрузки в условиях кризиса серьезно осложняет последующее инвестирование и диверсификацию производства, что необходимо для преодоления последствий структурного дисбаланса. Здесь многое зависит от состояния финансовой системы в целом и институциональных особенностей инвестирования. В случае Ашинского химического завода при динамике, отраженной на рис. 5, улучшение показателей эффективности при сохранении (точнее, пролонгации) высокого уровня кредиторской задолженности оказалось недостаточным для инвестирования процесса диверсификации и выпуска новых видов продукции с переходом на траекторию высокого роста. Между тем именно запуск процесса диверсификации с освоением выпуска новых видов продукции является ключевым фактором улучшения финансового состояния предприятия в условиях структурного кризиса.

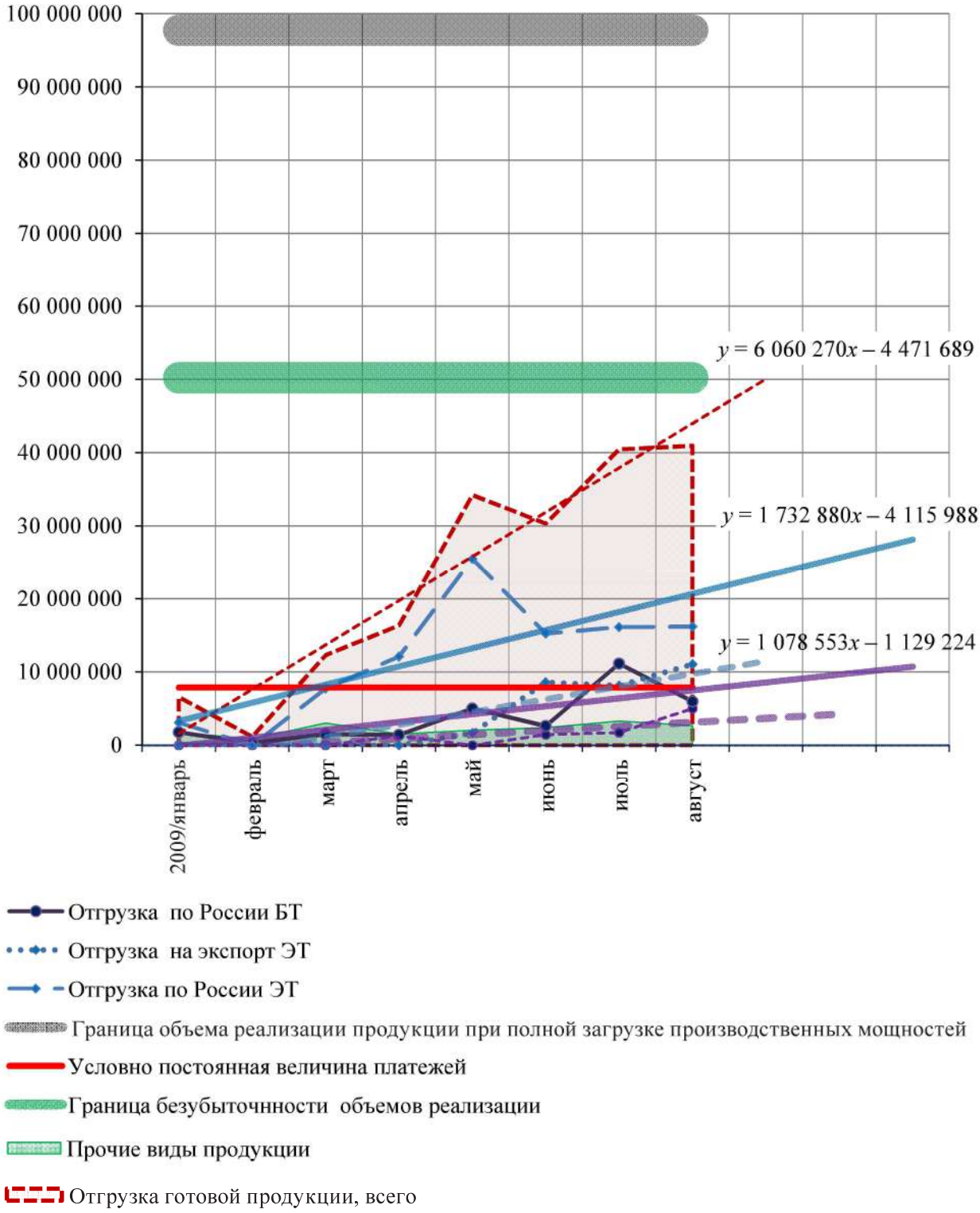


Рис. 4. Динамика отгрузки основных видов продукции и границы параметров устойчивости АХЗ, руб.

Помимо отмеченных, существует ряд других рисков, проявляющихся в кризисный период деятельности предприятий. Особенно следует подчеркнуть, что к отмеченным экономическим и финансовым рискам могут добавляться еще более сложные для оценки, специфические институциональные кризисные риски. Предпосылкой их возникновения являются некорректная оценка ситуации и соответствующая политика отдельных институтов управления, усугубляющие последствия

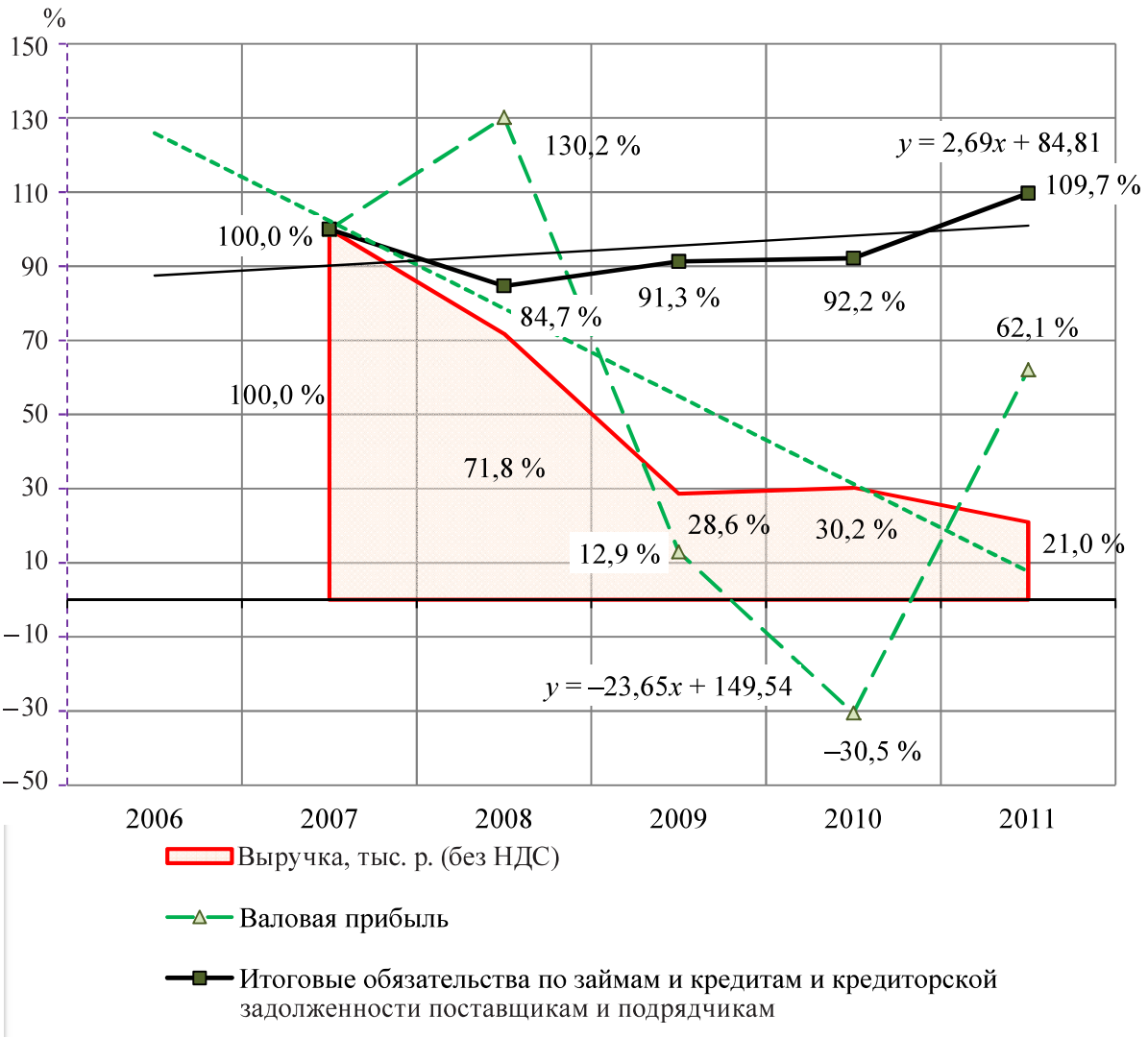


Рис. 5. Динамика экономических и финансовых показателей АХЗ, % к уровню 2007 г.

кризиса вместо их выравнивания. Нерешенность уже ставших традиционными в регионе проблем территориальных и инфраструктурных условий инвестирования и развития, осложненных организационными и субъективными управленческими проблемами в структурах местной власти, отсутствием реальных мер поддержки производств в сложный период, способствует возникновению угроз, принимающих известную форму «кошмара» для бизнеса. В период структурного кризиса они могут стать критическими и иметь более разрушительные для экономики и социума последствия, нежели более фундаментальные, но прогнозируемые экономические риски.

В рассматриваемом примере на фоне решения общих проблем по итогам кризисных 2008—2010 гг. предприятие оказалось в непрогнозируемой ситуации кассового разрыва из-за задержки выплат из бюджета региона за оказанные услуги по обеспечению социально-ориентированной деятельности АХЗ в интересах населения района (тепло, горячая вода, газ) и впятеро меньшей, чем эти неполученные средства, кредиторской задолженности. Экономически это означало неформальное возложение на предприятие (находящееся из-за кризиса в сложной финансовой ситуации) дополнительных функций по временному субсидированию расходов бюджета. Указанная ситуация, не имеющая отношения к основной хозяйственной деятельности предприятия, требовала совместного с органами власти оперативного решения, но разрешена не была, что стало формальной предпосылкой начала процедуры банкротства завода.

В данном случае институциональные риски в сочетании с неоднозначной практикой применения нормативных актов о банкротстве привели фактически к пятилетней приостановке деятельности предприятия с неизмеримо более существенными потерями для всех заинтересованных

сторон: бизнеса (включая кредиторов), социума (города Аша) и бюджетов всех уровней. Это без учета косвенных потерь в виде снижения уровня деловой активности и негативного восприятия социальных обязательств как высокорисковых обременений для бизнеса. Опасность отмеченных и подобных им рисков, а также возможность масштабных негативных социальных последствий требует дальнейшего изучения и серьезной корректировки практики реализации антикризисной политики органами власти и управления. Особенно актуально это сегодня для многих территорий и моногородов Урала. Здесь неизбежно затрагиваются более общие принципиальные вопросы диалектики государственного и рыночного управления региональным развитием [12].

Все вышесказанное в конечном итоге позволяет перейти к детализации отмеченных проблем структурного кризиса. Это касается широкого спектра вопросов: от поиска оценок конкретных рисков [13] до корректировки приоритетов инвестиционной политики [14] и взаимодействия общества и бизнеса с властью [15]. Все это далее расширяет возможности инструментария управления в условиях структурного экономического кризиса.

Список литературы

1. Российская экономика в 2014 году. Тенденции и перспективы. Вып. 36. — М. : Ин-т Гайдара, 2015. — 576 с.

2. Мау, В. С. Экономические кризисы в новейшей истории России / В. С. Мау // Экон. политика. — 2015. — Т. 10, № 2. — С. 7—19.

3. Информационно-аналитическое агентство по химии и нефтехимии [Электронный ресурс]. — URL: http://www.himtrade.ru/passport-description-389.htm (дата обращения: 10.01.2016).

4. Информационный сайт города Аша и Ашинского района [Электронный ресурс]. — URL: http://gorod-asha.ru/?site=encyclopedia&termin=541 (дата обращения: 10.01.2016).

5. Бочко, В. С. Перспективы развития Среднего Урала в условиях растущих экономических угроз / В. С. Бочко // Экономика региона. — 2014. — № 2. — С. 43—53.

6. Устойчивое развитие региона в изменчивой внешней среде / С. С. Гордеев [и др.] // Социум и власть : науч. журн. — 2015. — № 2 (52). — С. 48—55.

7. Гордеев, С. С. Устойчивость в управлении экономическим развитием региона / С. С. Гордеев, А. В. Кочеров, М. М. Лебедефф-Донской // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2015. — № 12 (367). Экономика. Вып. 50. — С. 79—88.

8. Ляпунов, А. М. Общая задача об устойчивости движения / А. М. Ляпунов // Собр. соч. — Т. 2. — М. : Изд-во АН СССР, 1956. — С. 7—271.

9. Checkland P. Soft systems methodology in action / P. Checkland, J. Scholes. — New Jersey (USA) : John Wiley and Sons, Ltd., 2005.

10. Гордеев, С. С. Риски интеграции точек роста в экономику региона / С. С. Гордеев, А. В. Кочеров, А. В. Подопригора // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2015. — № 18 (373). Экономика. Вып. 51. — С. 65—73.

11. Фляйшер, К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан. — Москва : БИНОМ, 2005. — 541 с.

12. Татаркин, А. И. Диалектика государственного и рыночного регулирования социально-экономического развития регионов и муниципалитетов / А. И. Татаркин // Экономика региона. — 2014. — № 1. — С. 9—33.

13. Мадера, А. Г. Риски и шансы: Неопределенность, прогнозирование и оценка / А. Г. Мадера. — Москва : Красанд, 2014. — 448 с.

14. Морозов, В. В. Стратегические основы совершенствования управления инвестиционной деятельностью в регионе / В. В. Морозов // Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2010. — 363 с.

15. Козаков, Е. М. О социальной ответственности власти / Е. М. Козаков // Журн. экон. теории. — 2009. — № 1. — С. 48—62.

Сведения об авторах

Гордеев Сергей Сергеевич — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник совместного научно-образовательного центра «Развитие региональных социально-экономических систем» Института

экономики Уральского отделения Российской академии наук и Челябинского государственного университета (НОЦ РРСЭС), Челябинск, Россия. sgordeev222@mail.ru

Кочеров Андрей Валерьевич — начальник научно-исследовательского сектора Челябинского государственного университета, научный сотрудник совместного научно-образовательного центра «Развитие региональных социально-экономических систем» Института экономики Уральского отделения Российской академии наук и Челябинского государственного университета (НОЦ РРСЭС), Челябинск, Россия. kocherov.andrey@gmail.com

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 2 (384). Economic Sciences. Iss. 52. Pp. 162–172.

RISKS STABILITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF STRUCTURAL ECONOMIC CRISIS

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

A.V. Kocherov
Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. pletnev@csu.ru

The problem of assessing the sustainability of the economic system of industrial enterprise in the conditions of economic crisis, involving long-term structural changes and causes new specific risks. General provisions and assess the sustainability of the corresponding changes in key parameters of development and "fracture" the dynamics of trends. The stability of the enterprise development is given in the analysis of the relationships of four groups of factors: production capacity; raw materials and finished products markets; financial and investment opportunities; territorial infrastructure conditions. The stability of the dynamics of the enterprise associated with the definition of the boundary values of the system parameters and the principles of sustainability Lagrange and Lyapunov. As seen Asha chemical plant as an example. For new businesses identified specific risks stability arising from an industrial enterprise in the conditions of structural crisis. Among these risks are: non-uniform prices and a reduction in effective demand; prolonged negative trends and uncompensated losses; inefficient use of production capacity and go beyond the boundaries of the break-even; diversification.

***Keywords*:** *stability, dynamics, enterprise, management, structural crisis risks.*

References

1. *Rossiyskaya ekonomika v 2014 godu. Tendentsii i perspektivy* [The Russian economy in 2014. Trends and Prospects]. Moscow, Gaydar Institut Publ., 2015. 576 p. (In Russ.).

2. Mau V.S. Ekonomicheskiye krizisy v noveyshey istorii Rossii [The economic crisis in the modern history of Russia]. *Ekonomicheskaya politika* [Economic Policy], 2015, vol. 10, no. 2, pp. 7—19. (In Russ.).

3. *Informatsionno-analiticheskoye agentstvo po khimii i neftekhimii* [The information-analytical agency in chemistry and petrochemistry]. Available at: http://www.himtrade.ru/passport-description-389.htm, accessed 10.01.2016. (In Russ.).

4. *Informatsionnyy sayt goroda Asha i Ashinskogo rayona* [Information site of Asha and Asha district]. Available at: http://gorod-asha.ru/?site=encyclopedia&termin=541, accessed 10.01.2016. (In Russ.).

5. Bochko V.S. Perspektivy razvitiya Srednego Urala v usloviyakh rastushchikh ekonomicheskikh ugroz [Prospects for the development of the Middle Urals in the face of rising economic risks]. *Ekonomika regiona* [The region's economy], 2014, no. 2, pp. 43—53. (In Russ.).

6. Gordeev S.S. [et al.]. Ustoychivoye razvitiye regiona v izmenchivoy vneshney srede [Stable regional development in changing environment]. *Sotsium i vlast'* [Socium and Power], 2015, no. 2 (52), pp. 48—55. (In Russ.).

7. Gordeev S.S., Kocherov A.V., Lebedeff-Donskoy M.M. Ustoychivost' v upravlenii ekonomicheskim razvitiyem regiona [Stability in the management of the economic development of the region]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2015, no. 12 (367), pp. 79—88. (In Russ.).

8. Lyapunov A.M. Obshchaya zadacha ob ustoychivosti dvizeniya [The general problem of stability of motion]. *Sobraniye sochineniy* [Collected Works]. Moscow, 1956. Vol. 2. Pp. 7—271. (In Russ.).

9. Checkland P., Scholes J. *Soft systems methodology in action*. New Jersey, John Wiley and Sons, Ltd., 2005.

10. Gordeev S.S., Kocherov A.V., Podoprigora A.V. Riski integratsii tochek rosta v ekonomike regiona [Integration risks of growth points in regional economy]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2015, no. 18 (373), pp. 65—73. (In Russ.).

11. Flyayscher K., Bensoussan B. *Strategicheskiy i konkurentnyy analiz. Metody i sredstva konkurentnogo analiza v biznese* [Strategic and competitive analysis. Methods and tools for competitive analysis in business]. Moscow, Binom Publ., 2005. 541 p. (In Russ.).

12. Tatarkin A.I. Dialektika gosudarstvennogo i rynochnogo regulirovaniya sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya regionov i munitsipalitetov [The dialectic of state and market regulation of socio-economic development of regions and municipalities]. *Ekonomika regiona* [The region's economy], 2014, no. 1, pp. 9—33. (In Russ.).

13. Madera A.G. *Riski i shansy: neopredelyonnost', prognozirovniye i otsenka* [Risks and chances: uncertainty, prediction and assessment]. Moscow, Krasand Publ., 2014. 448 p. (In Russ.).

14. Morozov V.V. *Strategicheskiye osnovy sovershenstvovaniya upravleniya investitsionnoy deyatel'nost'yu v regione* [Strategic bases of perfection of management of investment activity in the region]. Yekaterinburg, 2010. 363 p. (In Russ.).

15. Kazakov E.M. O sotsial'noy otvetstvennosti vlasti [On the social responsibility of the authorities]. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii* [Journal of economic theory], 2009, no. 1, pp. 48—62. (In Russ.).

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 2 (384). Экономические науки. Вып. 52. С. 173–181.

УДК 331.1
ББК У053.35

ТЕНДЕНЦИИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ТРУДА ВРЕМЕННОГО ПЕРСОНАЛА В РОССИИ

А. А. Ламехова
Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Рассмотрены основные виды деятельности по предоставлению труда временного персонала: заемный труд, аутсорсинг персонала, лизинг персонала, аутстаффинг, определены их различия. Изучен механизм организационно-трудовых отношений между субъектами рынка предоставления труда временного персонала. Обозначены проблемные стороны развития рынка предоставления временного персонала в России, обоснована необходимость его законодательного регулирования. Приведена краткая характеристика закона, запрещающего заемный труд и содержащего новые требования к организации деятельности по предоставлению труда временного персонала в России. Особое внимание уделено характеристикам этапов развития деятельности по предоставлению труда временного персонала в России и их особенностям.

Ключевые слова: *временный персонал, заемный труд, аутсорсинг персонала, лизинг персонала, аутстаффинг, деятельность по предоставлению труда временного персонала.*

Актуальность темы определяется тем, что рынок предоставления труда временного персонала претерпел существенные структурные преобразования в связи с изменениями в законодательстве — в России с 1 января 2016 г. запрещен заемный труд. Именно сейчас компаниям, работающим в этой сфере, важно выбрать стратегию дальнейшего развития и организовать свою деятельность согласно новым условиям на рынке и новым требованиям государства. Кроме того, наблюдается смешение относительно новых для России понятий «заемный труд», «лизинг персонала», «аутсорсинг» и «аутстаффинг». Их применение вызывает трудности как в понимании и разграничении этих видов деятельности, так и в юридическом регулировании вопросов и споров, возникающих в сфере предоставления временного персонала.

Последние несколько лет среди российских ученых постоянно ведутся дискуссии о тенденциях развития рынка предоставления труда временного персонала и месте заемного труда в системе трудовых отношений. В частности, изучением проблем, возникающих в ходе развития рынка заемного труда, занимаются такие российские авторы, как Б. А. Аникин [1], Ж. Супряга [10], Д. М. Михайлов [8] и Л. И. Смирных [11]. Необходимость более жесткого государственного регулирования сферы предоставления труда временного персонала обосновывают в своих работах Ю. В. Долженкова [5] и В. Г. Сойфер [12]. Авторы В. А. Якуба [16], С. Ю. Мычка и М. А. Шаталов [9] в своих статьях анализируют плюсы и минусы деятельности по предоставлению труда временного персонала в России и в мире.

Правовую основу данной статьи составил Трудовой кодекс Российской Федерации [13], а также федеральные законы № 116 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [14] и № 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации» [15], которые устанавливают требования на право осуществления деятельности по предоставлению труда работников, а также в отношении порядка оформления трудовых отношений с временными работниками. Теоретической основой работы также послужили научные труды зарубежных авторов G. Bertola [17] и B. Boockmann [18], исследовавших сущность и содержание понятий «заемный труд», «аутстаффинг», их применение и развитие в мировой практике.

Цель работы — дать характеристику этапов развития деятельности по предоставлению труда временного персонала в РФ, выделив их особенности, а также исследовать противоречия, возникающие в ходе этого развития. Обозначенная цель предполагает уточнение семантики понятия «труд временного персонала» и связанных с ним понятий.

В российском законодательстве в отличие от зарубежного до сих пор не используют и не признают понятия «аутсорсинг», «аутстаффинг»,

«лизинг персонала», а до начала 2016 г. не существовало такого понятия, как «заемный труд», однако Трудовой кодекс РФ никогда не запрещал и не исключал данные виды деятельности, пришедшие в Россию в конце 1990-х гг. вместе с появлением иностранных компаний, которые стремились снизить свои риски, сократить издержки и оптимизировать бизнес-процессы на новом рынке [3. С. 70].

Для того чтобы понять, какие виды деятельности по предоставлению труда временного персонала на сегодняшний день считаются законными, а какие попадают под определение «заемный труд» и с начала 2016 г. являются запрещенными, необходимо изучить механизм трудовых отношений между субъектами рынка предоставления труда временного персонала (рис. 1).

Основными участниками рынка предоставления труда временного персонала являются: организация, предоставляющая труд временного персонала; организация, являющаяся заказчиком труда; временный персонал. Временный персонал — это работники, которые были наняты для осуществления своих трудовых функций на строго определенный период. Они могут как работать полный рабочий день, так и иметь частичную занятость у одного или нескольких работодателей. Сущность понятия «труд временного персонала» заключается в том, что такие сотрудники оформляют трудовые отношения с организацией, специализирующейся на предоставлении труда, но осуществляют реализацию своих трудовых функций на территории заказчика труда в течение определенного времени.

Эффективность подобных трехсторонних отношений обычно связывают с возможностью выведения в сферу предоставления труда временного персонала не свойственных данному бизнесу функций, сокращение управленческих издержек. Ведь основная цель привлечения временного труда заключается в том, чтобы освободить организационные, финансовые и людские ресурсы, сосредоточить усилия на профильной деятельности компании [5. С. 44].

Современные экономические условия способствовали появлению различных форм трудовых отношений, а также возможностей и способов трудоустройства населения. Одной из разновидностей новых, нестандартных трудовых отношений в мире является такая форма, как «заемный труд» [2].

В мировой практике сущность заемного труда заключается в том, что специализированная коммерческая фирма (зачастую частное агентство занятости) нанимает в свой штат работников, временных или постоянных, исключительно для выполнения заказов на услуги этих работников, поступающих от фирм-заказчиков и иногда от физических лиц. Агентства занятости передают своих работников предприятиям-пользователям «в аренду» на определенное время. Для агентства занятости оказание услуг по сдаче персонала в аренду — это своего рода подряд на предоставление персонала и вид предпринимательской деятельности, приносящей доход [17].

В упрощенном варианте содержание заемного труда определяется как финансовая аренда сотрудников — заключение договора об аренде персонала, в соответствии с которым арендатор на протяжении оговоренного срока оплачивает компании временное владение и пользование услугами и компетенцией предоставленного персонала [18].

С этой точки зрения во всем мире заемным трудом считается любая деятельность по предоставлению труда временного персонала в рамках существующих законов, и это является эффективной формой занятости населения.

В России понятие «заемный труд» приобрело совершенно иной, противоположный характер

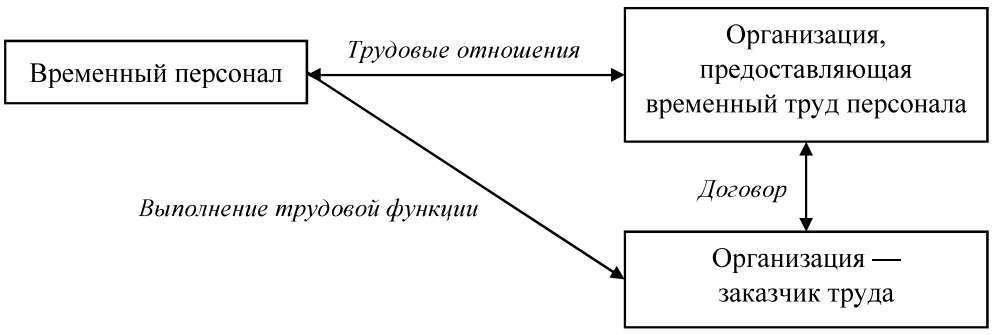


Рис. 1. Механизм организационно-трудовых отношений между субъектами рынка предоставления труда временного персонала

и другое содержание, появившись на стыке таких видов предпринимательской деятельности, как аутсорсинг и аутстаффинг.

Суть термина «аутсорсинг» (от англ. outside resource using — «использование внешних ресурсов») состоит в передаче некоторых, ранее самостоятельно реализуемых организацией функций внешней организации, или, как принято говорить, третьей стороне [1. С. 7].

Аутстаффинг (от англ. out staff) подразумевает предоставление заказчику «дополнительных сил» в виде обученного персонала для совместной работы с персоналом заказчика аналогичной квалификации [6]. Аутстаффинг рассматривается современным менеджментом как услуга, которую оказывают специализированные агентства, предоставляющие организации-заказчику квалифицированный персонал на условиях, определяемых двухсторонним договором. Предоставляя услуги аутстаффинга, компания заключает соглашение с персоналом, начиная от собеседования, составления договора и заканчивая его подписанием. Только после этого компания имеет право заключить договор с заказчиком труда о предоставлении персонала для оказания услуг и выполнения работ для заказчика [9]. Как правило, в мире аутстаффинг существует в двух формах: staff leasing и temporary staffing, которые различаются длительностью трудовых отношений с временным работником.

Staff leasing — форма аутстаффинга с более длительным характером трудовых отношений (временные работники направляются заказчику на более длительный срок — от трех месяцев до нескольких лет).

Temporary staffing — форма аутстаффинга с коротким сроком трудовых отношений (от одного дня до трех месяцев).

Соотношение данных понятий представлено в виде схемы на рис. 2.

Российские компании, которые не хотели от своего имени заключать трудовые договоры или договоры подряда со своим временным персоналом (то есть не хотели заниматься легальным аутстаффингом и его формами), стали заключать с ним односторонние договоры, предметом которых формально было оказание услуг. Однако по факту предметом таких договоров являлся персонал и его труд. Компании фактически занимались аутстаффингом, используя договоры аутсорсинга. Сами компании стал называть данный вид деятельности «аутсорсинг персонала» (по сути, это и есть «заемный труд» в нынешнем его толковании законодательством), и в начале 2000-х гг. это приобрело масштабный характер на российском рынке предоставления труда временного персонала.

Стоит также отметить, что «аутсорсинг персонала» отличается от такого вида деятельности, как «кадровый аутсорсинг», или «HR аутсорсинг», суть которого заключается в передаче специализированной организации некоторых функций по управлению персоналом (наем, адаптация, мотивация, обучение, кадровое делопроизводство и т. д.), а не самого персонала.

Что касается причин, по которым предприятия-заказчики обращаются к организациям, предоставляющим услугу заемного труда, то, по результатам европейских исследований, к основным относятся:

- замена временно отсутствующих штатных работников (27 %);
- сезонные колебания (23 %);
- «неожиданный» рост производства (21 %) [11. С. 26].

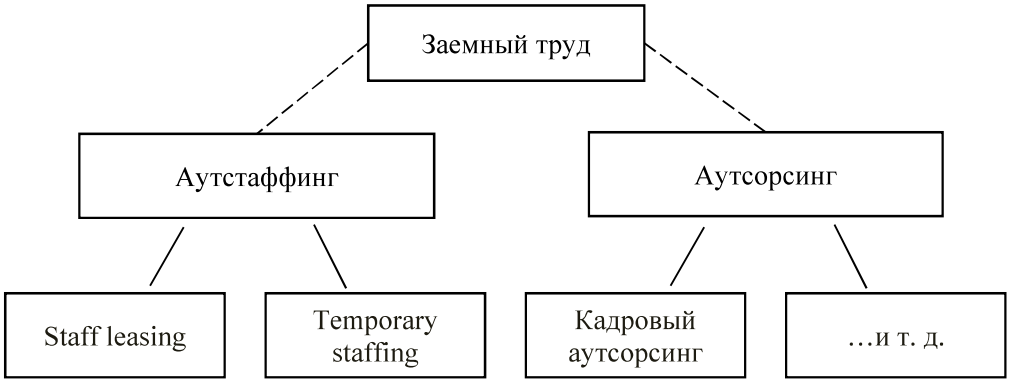


Рис. 2. Соотношение понятий, используемых в сфере предоставления труда временного персонала в РФ

Таким образом, к услугам заемного труда прибегают в тех случаях, когда внешняя среда предприятия-заказчика весьма изменчива и непостоянна, а использование заемного труда позволяет решить в основном краткосрочные задачи. Кроме того, заказчик труда имеет право принять понравившийся временный персонал в свой штат, исключая затраты на подбор [16].

Причины, по которым такой вид деятельности выгоден для компаний, предоставляющих заемный труд:

• отсутствие связанности правовыми отношениями с работником;

• экономия на издержках на рабочую силу;

• экономия на социальных гарантиях для временных работников;

• экономия на заработной плате таких работников.

Кроме того, в пользу эффективности этого вида занятости компании обычно выдвигают аргумент возможности трудоустройства хотя бы в качестве заемных работников для тех, кто в другой ситуации не мог бы получить никакой работы (например, студенты, которые могут работать лишь несколько часов в неделю в свободное от учебы время) [7. С. 10].

Все это создавало условия злоупотреблений со стороны работодателя.

На фоне быстрого роста и развития рынка по предоставлению труда временного персонала в начале 2000-х гг. все больше стали проявляться противоречия между участниками рынка предоставления труда временного персонала и государством, что требовало незамедлительного урегулирования. В числе таких несоответствий следующие:

• отсутствие четко сформулированных определений и границ понятий «заемный труд», «лизинг персонала», «кадровый аутсорсинг» и «аутстаффинг» в законодательстве РФ, что осложняет решение юридических вопросов и споров в сфере предоставления временного персонала;

• отсутствие специальных требований, регламентирующих деятельность организаций по предоставлению временного персонала;

• множественные грубые нарушения, зачастую противоречащие действующему законодательству, в оформлении трудовых отношений с работниками со стороны компаний, предоставляющих временный персонал (например, отсутствие двухсторонних трудовых договоров);

• уклонение от уплаты налогов и страховых взносов со стороны компаний, предоставляющих временный персонал;

• незащищенность прав временных работников: отсутствие социального пакета, отпуска, больничных и т. д.;

• неудовлетворительные условия труда: оплата труда временных работников, как правило, ниже, чем аналогичных штатных; направление временных работников на работу с вредными условиями труда без соответствующих доплат, надбавок, страхования и т. д. [8];

• отсутствие какой-либо ответственности у принимающей стороны перед временными работниками;

• хотя сторонники заемного труда утверждают, что одно из его достоинств — сокращение безработицы и повышение экономической эффективности [12. С. 93], практика свидетельствует о сокращении постоянных рабочих мест и замене их временными, которые в зависимости от экономического положения работодателя то создаются, то ликвидируются;

• негативное влияние такого вида занятости на личность работника: непостоянная и ненадежная работа не дает уверенности в завтрашнем дне и карьерных перспектив, не способствует профессиональному развитию и повышению квалификации.

В связи с ростом этих проблем в последние годы государство впервые приняло меры по законодательному регулированию как рынка предоставления временного персонала, так и его участников. В Трудовом кодексе Российской Федерации впервые вводится определение понятия «заемный труд». Заемный труд — труд, осуществляемый работником по распоряжению работодателя в интересах, под управлением и контролем физического или юридического лица, не являющихся работодателем данного работника [13].

Согласно Федеральному закону № 116-ФЗ и ст. 56.1. ТК РФ с 1 января 2016 г. в России устанавливается запрет заемного труда и утверждаются новые правила ведения деятельности по предоставлению временного персонала [13; 14].

Таким образом, на сегодняшний день государство признает и утверждает единственный легальный вид деятельности в сфере предоставления временных работников — «деятельность по предоставлению труда работников (персонала)», что в сущности означает легализацию аутстаффинга и его форм.

Под деятельностью по предоставлению труда работников понимается временное направление работодателем (направляющая сторона) своих работников с их согласия к физическому лицу или юридическому лицу, не являющимся работодателями данных работников (принимающая сторона), для выполнения данными работниками определенных их трудовыми договорами трудовых функций в интересах, под управлением и контролем принимающей стороны [15].

С 1 января 2016 г. также введены обязательные требования к организациям на право осуществления данного вида деятельности в России (рис. 3). Соблюдение требований дает частным агентствам занятости право получить государственную аккредитацию на деятельность по предоставлению труда работников через Федеральную службу по труду и занятости [15].

Кроме того, государство вводит требования к оформлению трудовых отношений с временными работниками:

• организация, направляющая временного работника, обязана заключить с ним трудовой договор и внести соответствующую запись в его трудовую книжку;

• в дополнительном соглашении к трудовому договору должны быть прописаны условия работы у принимающей стороны. Данные условия не могут быть хуже, чем у сотрудников принимающей стороны аналогичной квалификации;

• организация, направляющая временного работника, обязана начислить и уплатить все полагающиеся налоги и взносы с вознаграждения временного работника;

• частные агентства занятости не имеют права предоставлять временный персонал для выполнения вредных или опасных работ.

Изменения в законодательстве коснулись также организаций — заказчиков временного труда. Для принимающей стороны вводится субсидиарная ответственность. Заказчик не имеет права привлекать к работе временный персонал в случаях забастовки своих работников, простоя, банкротства или режима неполного рабочего времени [10]. Число «заемных» сотрудников не должно превышать 10 % среднесписочной численности работников принимающей стороны, в противном случае привлечение временных сотрудников необходимо согласовывать с выборным органом ее первичной профсоюзной организации.

Организация, предоставляющая временных работников, обязана заключать с заказчиком договор о предоставлении труда работников

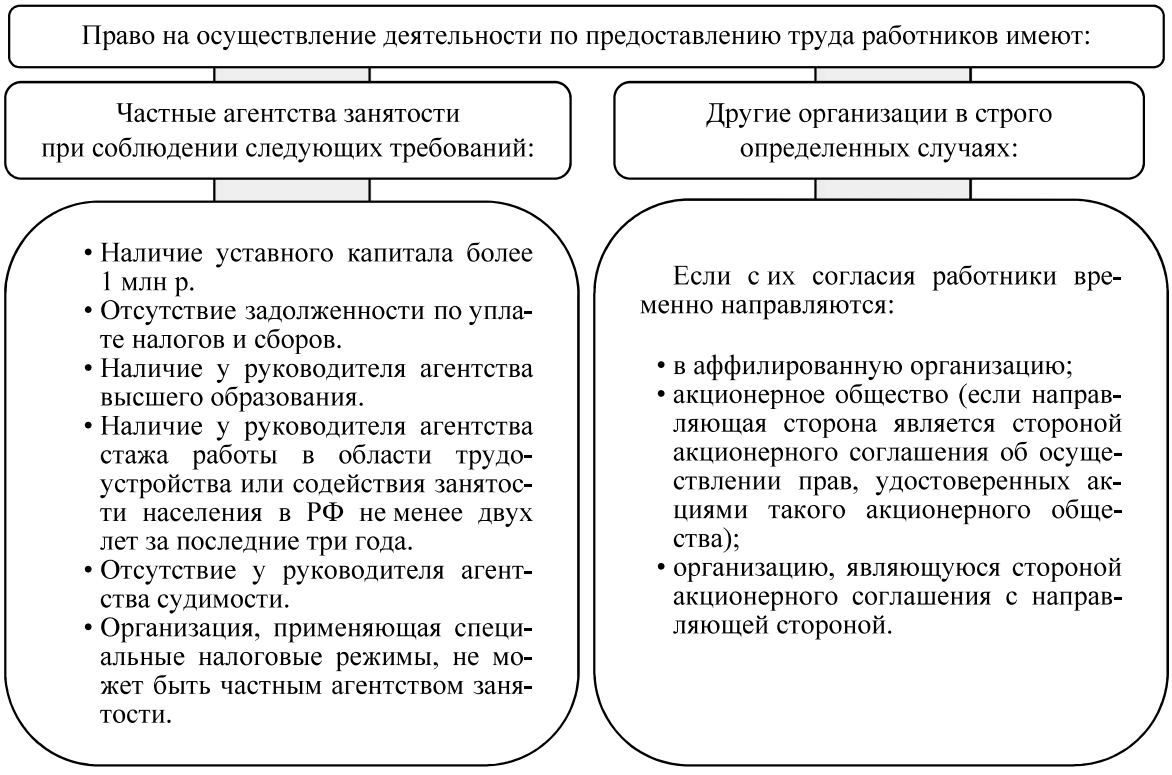


Рис. 3. Требования к организациям на право осуществления деятельности по предоставлению труда работников

(персонала), по которому исполнитель направляет временно своих работников с их согласия к заказчику для выполнения этими работниками определенных их трудовыми договорами трудовых функций в интересах, под управлением и контролем заказчика, а заказчик обязуется оплатить услуги по предоставлению труда работников (персонала) и использовать труд направленных к нему работников в соответствии с трудовыми функциями, определенными в трудовых договорах, заключенных этими работниками с исполнителем [10].

Все вышеперечисленные нововведения в действующем законодательстве по регулированию рынка предоставления временного персонала в РФ, безусловно, обоснованы и направлены как на устранение недобросовестных компаний, не оформляющих своих сотрудников должным образом, так и на поддержку и укрепление статуса и прав самих временных работников.

Однако на сегодняшний день перед государством встает еще одна важная задача — мониторинга и контроля деятельности агентств занятости. Необходимо осуществлять мониторинг как на момент получения (продления) лицензий агентством, так и в процессе ее действия. То есть речь идет о двух видах контроля: текущем и итоговом [11. С. 23].

Важным аспектом анализа деятельности агентств занятости является также сбор экономико-статистических данных. Необходимо включить эту разновидность занятости в статистическую отчетность, сформировать статистические опросники для обзоров рабочей силы, так как на сегодняшний день статистика по временно занятому населению ведется без учета особенностей механизма организационно-трудовых отношений между субъектами рынка предоставления труда временного персонала.

Анализируя развитие деятельности по предоставлению труда временного персонала в России, можно выделить ряд этапов.

Первый этап — конец 1990-х гг. — характеризуется появлением новых видов деятельности по предоставлению труда временного персонала на российском рынке: аутсорсинг персонала, аутстаффинг, лизинг персонала и т. д.

Второй этап — начало 2000-х — связан с активным ростом и развитием рынка по предоставлению труда временного персонала в России. Наряду с распространением легального аутстаффинга на рынке появляются недобросовестные организации, занимающиеся предоставлением труда временного персонала по договорам оказания услуг. Как следствие, все больше проявляются негативные стороны такого типа занятости для персонала. Права временного персонала становятся менее гарантированными и незащищенными. Формируются предпосылки более жесткого регулирования рынка предоставления труда временного персонала.

Третий этап — начало 2015 г. В России наблюдается процесс формирования системы нормативного регулирования сферы заемного труда [4]. С 1 января 2016 г. российским законодательством приравниваются к «заемному труду» и являются запрещенными такой вид деятельности, как «аутсорсинг персонала», и любой другой вид деятельности по предоставлению труда временного персонала без соблюдения требований законодательства в этой сфере, а термин «аутстаффинг» и его формы получают в ст. 56.1 ТК РФ новое толкование — «деятельность по предоставлению труда работников» — и подлежат строгому регулированию со стороны государства. Кроме того, в отношении данного вида деятельности вводятся новые требования, которые направлены на защиту прав временных работников и в целом способствуют развитию легального аутстаффинга в России, вытесняя недобросовестные компании, нарушающие законодательство и не оформляющие предоставляемый персонал должным образом.

Неформальный характер трудовых отношений и несоблюдение требований законодательства — вот главное отличие запрещенного законом заемного труда от разрешенной деятельности по предоставлению труда работников.

Таким образом, в данной статье автором сформулированы три основных этапа развития деятельности по предоставлению труда временного персонала в РФ и дана характеристика каждого из этих этапов. Проведено исследование противоречий, возникающих в ходе развития рынка предоставления труда временного персонала в РФ и обоснована необходимость его регулирования. Изучена семантика понятия «труд временного персонала» и связанных с ним понятий, приведены основные различия этих понятий.

Список литературы

1. Аникин, Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента : учеб. пособие / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2009. — 320 с.

2. Балханов, А. М. Заемный труд в современных условиях / А. М. Балханов // Вестн. Бурят. гос. ун-та. — 2012. — № 2. — С. 119—123.

3. Банцекин, И. А. Проблема заемного труда в России / И. А. Банцекин // Экономикс. — 2013. — № 1.

4. Багирова, А. П. Методические основы оценки эффективности заемного труда в условиях его ограничения в Российской Федерации / А. П. Багирова, И. И. Турсукова // Экон. анализ: теория и практика. — 2014. — № 41. — С. 2—9.

5. Долженкова, Ю. В. Аутсорсинг и аутстаффинг на промышленных предприятиях / Ю. В. Долженкова // Труд и социал. отношения. — 2014. — № 5. — С. 43—51.

6. Кафидов, В. В. Управление человеческими ресурсами : учеб. пособие / В. В. Кафидов. — СПб. : Питер, 2012. — 208 с.

7. Лютов, Н. Л. Возможности использования сравнительного метода в современном отечественном трудовом праве / Н. Л. Лютов // Трудовое право в России и за рубежом. — 2011. — № 1. — С. 9—13.

8. Михайлов, Д. М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса : учеб. пособие / Д. М. Михайлов. — М. : КНОРУС, 2006. — 256 с.

9. Мычка, С. Ю. Аутстаффинг в системе оптимизации бизнес-процессов организации / С. Ю. Мычка, М. А. Шаталов // Теория науки. — 2015. — № 2. — С. 121—124.

10. Супряга, Ж. Аутстаффинг: как готовиться к изменениям с 2016 года / Ж. Супряга // Управление персоналом. — 2015. — № 9. — С. 39—50.

11. Смирных, Л. И. Заемный труд: экономическая теория, опыт стран ЕС и России / Л. И. Смирных. — М. : Рос.-Европ. центр экон. политики, 2005. — 61 с.

12. Сойфер, В. Г. Правовое регулирование трудовых отношений: запоздалый ответ на вызовы реальности / В. Г. Сойфер // Трудовое право. — 2010. — № 10 (128). — С. 89—99.

13. Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 30 дек. 2001 г. № 197-ФЗ (ред. от 30 дек. 2015 г.) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_34683 (дата обращения: 11.02.2016).

14. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 5 мая 2014 г. № 116 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162598 (дата обращения: 11.02.2016).

15. О занятости населения в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 19 апр. 1991 г. № 1032-1 (ред. от 29 дек. 2015 г.) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60 (дата обращения: 11.02.2016).

16. Якуба, В. А. Лизинг персонала: актуально, перспективно, выгодно [Электронный ресурс] / В. А. Якуба // Ведущий портал о кадровом менеджменте. — URL: http://hrm.ru/blog_lizing-personala-aktualno-perspektivno-vygodno_1187CE (дата обращения: 11.02.2016).

17. Bertola, G. Employment protection in industrialised countries: the case for new indicators / G. Bertola, T. Boeri, S. Cazes // Intern. Labour Rev. — 1990. — № 139 (1). — P. 57—72.

18. Boockmann, B. The Use of Flexible Working Contracts in West Germany: evidence from an establishment panel / B. Boockmann, T. Hagen // Discussion paper. № 01-33. — Mannheim : Centre for European Economic Research, 2001.

Сведения об авторе

Ламехова Алиса Александровна — аспирант кафедры государственного и муниципального управления Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. bortkevichtsk@gmail.com

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 2 (384). Economic Sciences. Iss. 52. Pp. 173–181.

TRENDS OF THE PROVISION LABOUR TO TEMPORARY EMPLOYEES IN RUSSIA

A.A. Lamekhova
Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. bortkevichtsk@gmail.com

Main activities for the provision of temporary employees labour were described in current paper: temporary agency work, outsourcing of personnel, personnel leasing, contracting. Mechanism of organizational and employment relationship between the subjects of the market of provision of employment of temporary employees was studied. Problematic aspects of the development of the market for the provision of temporary staff in Russia were noted and the necessity of its legislative regulation was explained. Current paper gives brief description of law that prohibits agency work and contains new requirements for the organization of activities for provision of employment of temporary employees in Russia. Special attention is paid to the characteristics of stages of development activities to provide employment of temporary staff in Russia and their features.

Keywords: *temporary staff, agency labour, outsourcing, staff leasing, outstaffing, activities for the provision of temporary employees labour.*

References

1. Anikin B.A., Rudaya I.L. *Autsorsing i autstaffing: vysokiye tekhnologii menedzhmenta* [Outsourcing and outstaffing: high technologies of management]. Moscow, INFRA-M Publ., 2009. 320 p. (In Russ.).

2. Balkhanov A.M. Zayomnyy trud v sovremennykh usloviyakh [Contingent labor in modern conditions]. *Vestnik Buryatskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Buryat State University], 2012, no. 2, pp. 119—123. (In Russ.).

3. Bantsekin I.A. Problema zayomnogo truda v Rossii [The problem of agency labour in Russia]. *Ekonomiks* [Economics], 2013, no. 1. (In Russ.).

4. Bagirova A.P., Tursukova I.I. Metodicheskiye osnovy otsenki ehffektivnosti zayomnogo truda v usloviyakh ego ogranicheniya v Rossiyskoy Federatsii [Methodical bases of an estimation of efficiency of agency labour in the conditions of its limitations in the Russian Federation]. *Ekonomicheskiy analiz: teoriya i praktika* [The economic analysis: theory and practice], 2014, no. 41, pp. 2—9. (In Russ.).

5. Dolzhenkova Yu.V. Autsorsing i autstaffing na promyshlennykh predpriyatiyakh [Outsourcing and outstaffing at industrial enterprises]. *Trud i sotsial'nye otnosheniya* [Labour and social affairs], 2014, no. 5, pp. 43—51. (In Russ.).

6. Kafidov V.V. *Upravleniye chelovecheskimi resursami* [Human Resource Management]. St. Petersburg, Piter Publ., 2012. 208 p. (In Russ.).

7. Lyutov N.L. Vozmozhnosti ispol'zovaniya sravnitel'nogo metoda v sovremennom otechestvennom trudovom prave [The possibilities of using the comparative method in the modern domestic labour law]. *Trudovoye pravo v Rossii i za rubezhom* [Labour law in Russia and abroad], 2011, no. 1, pp. 9—13. (In Russ.).

8. Mikhaylov D.M. *Autsorsing. Novaya sistema organizatsii biznesa* [Autsorsing. The new system of business organization]. Moscow, KNORUS Publ., 2006. 256 p. (In Russ.).

9. Mychka S.Yu., Shatalov M.A. Autstaffing v sisteme optimizatsii biznes-protsessov organizatsii [Outstaffing system optimization of business processes of the organization]. *Teoriya nauki* [The theory of science], 2015, no. 2, pp. 121—124. (In Russ.).

10. Supryaga Zh. Autstaffing: kak gotovit'sya k izmeneniyam s 2016 goda [Outstaffing: how to prepare for the change from 2016]. *Upravleniye personalom* [Personnel management], 2015, no. 9, pp. 39—50. (In Russ.).

11. Smirnykh L.I. *Zayomnyy trud: ekonomicheskaya teoriya, opyt stran ES i Rossii* [Contingent labor: economic theory, experience of the EU countries and Russia]. Moscow, 2005. 61 p. (In Russ.).

12. Soyfer V.G. Pravovoe regulirovaniye trudovykh otnosheniy: zapozdalyy otvet na vyzovy real'nosti [Legal regulation of labor relations: a belated response to the challenges of reality]. *Trudovoye pravo* [Labour law], 2010, no. 10, pp. 89—99. (In Russ.).

13. The Labour Code of the Russian Federation: the Federal law of the Russian Federation, 30 December 2001, no. 197-FZ (version of 30.12.2015). *Spravochnaya pravovaya sistema "Konsul'tantPlyus"* [Legal reference system "ConsultantPlus"]. Available at: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_34683, accessed 11.02.2016. (In Russ.).

14. Federal Law of 5 may 2014, no. 116 "On amendments to certain legislative acts of the Russian Federation". *Spravochnaya pravovaya sistema "Konsul'tantPlyus"* [Legal reference system "ConsultantPlus"]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162598, accessed 11.02.2016. (In Russ.).

15. The Federal Law of 19 April 1991, no. 1032-1 (version of 29.12.2015) "About population employment in the Russian Federation". *Spravochnaya pravovaya sistema "Konsul'tantPlyus"* [Legal reference system "ConsultantPlus"]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60, accessed 11.02.2016. (In Russ.).

16. Yakuba V.A. Lizing personala: aktual'no, perspektivno, vygodno [Staff Leasing: important, promising, profitable]. *Vedushchiy portal o kadrovom menedzhmente* [Leading portal about personnel management]. Available at: http://hrm.ru/blog_lizing-personala-aktualno-perspektivno-vygodno_1187CE, accessed 11.02.2016. (In Russ.).

17. Bertola G., Boeri T., Cazes S. Employment protection in industrialised countries: the case for new indicators. *International Labour Review*, 1990, no. 139 (1), pp. 57—72.

18. Boockmann B., Hagen T. The Use of Flexible Working Contracts in West Germany: evidence from an establishment panel. *Discussion paper*, 2001, no. 01-33, Mannheim, Centre for European Economic Research.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ (INTERDISCIPLINARY RESEARCHES)

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 2 (384). Экономические науки. Вып. 52. С. 182–189.

УДК 331.101.3(47+57)
ББК 88.566.2

ЭКСПЛУАТАЦИЯ ЭНТУЗИАЗМА: СОВЕТСКИЙ ОПЫТ (1918—1991)

Р. Ш. Хакимов
Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Исследованы формы использования энтузиазма трудящихся в период социалистического строительства в СССР: социалистическое соревнование, стахановское движение, субботники, подписка граждан на госзаймы, работа на ударных стройках. Выдвигается положение об использовании энтузиазма партийно-государственной властью как своеобразной формы эксплуатации трудящихся и всего населения страны. Происходило присвоение государством результатов труда граждан с предоставлением взамен товаров (услуг, денег), стоимость которых была меньше, чем стоимость созданная трудом этих людей. Возврат совершался в виде заработной платы и через общественные фонды потребления. Указано, что сложившаяся система не создавала условий равного и справедливого распределения общественных благ, отдавая предпочтение решению задач укрепления государства (ускоренная индустриализация, расходы на армию), безвозмездной помощи дружественным и социалистическим странам, содержанию правящей партийно-государственной бюрократии. Отмечается возможность использования энтузиазма лишь как кратковременного фактора повышения производительности труда.

Ключевые слова: *энтузиазм, социалистическое соревнование, стахановское движение, субботник, эксплуатация, коммунистическое отношение к труду.*

Вначале определимся с терминами. По общепринятой терминологии, эксплуатация — присвоение результатов труда другого человека без обмена или с предоставлением взамен товаров (услуг, денег), стоимость которых меньше, чем стоимость созданная трудом другого человека [1]. Энтузиазм (в переводе с греч. «вдохновение», «восторг», «воодушевление») — положительно окрашенная эмоция, состояние воодушевления, а также под влиянием этого настроения желание и совершение активных действий по достижению определенных целей [2]. Большевики во главе с В. И. Лениным, придя к власти в России, провозгласили своей целью строительство идеального общества без частной собственности, войн, социальной несправедливости и эксплуатации.

С первых дней Советская власть начала практическое осуществление своих планов по созданию коммунистического общества. Была проведена национализация всей промышленности, земля была объявлена государственной собственностью. Политика «военного коммунизма», проводившаяся в 1918—1920 гг., предусматривала отмену денег, бесплатность коммунальных услуг, проезда на транспорте, запрет частной торговли, продразверстку зерна, государственную монополию внешней торговли, уравнительное распределение материальных благ, милитаризацию труда. В 1920 г. был учрежден Главкомтруд (Главный комитет по всеобщей трудовой повинности), создавались революционные армии труда, проводилась мобилизация нетрудовых (буржуазных) элементов для принудительного труда.

Но одновременно принимались меры по поддержке революционного энтузиазма масс. По инициативе коммунистов 12 апреля 1919 г. на станции Москва-Сортировочная состоялся первый коммунистический субботник, в нем приняли участие 15 человек. Эта инициатива всячески поддерживалась властью. 1 мая 1920 г. состоялся первый Всероссийский субботник, в котором только в Москве приняли участие 425 тыс. человек.

Идеологическая основа бесплатного коммунистического труда обосновывалась в работах В. И. Ленина «Как организовать соревнование» (1918), «Великий почин» (1919). Однако через некоторое время В. И. Ленин, пересмотрев свои взгляды, в 1921 г. писал о необходимости строить экономику: «Не на энтузиазме непосредственно, а при помощи энтузиазма, рожденного великой революцией, на личном интересе, на личной заинтересованности, на хозяйственном расче-

те» [3. С. 151]. Однако в руководстве коммунистической партии во второй половине 1920-х гг. взяли верх приверженцы командно-административных методов и политики большого скачка. Позиция И. В. Сталина была противоположной позиции В. И. Ленина: «…Ибо только трудовой подъем и трудовой энтузиазм миллионных масс может обеспечить тот поступательный рост производительности труда, без которого немыслима окончательная победа социализма в нашей стране над капитализмом» [4. С. 265].

15 марта 1929 г. по инициативе рабочих ленинградского завода «Красный выборжец» началось движение по организации социалистического соревнования, всемерно поддерживаемое и пропагандируемое государством. Это было формой стимулирования труда рабочих внеэкономическими средствами и прежде всего развертыванием «социалистического соревнования». Соревнование приняло в стране большие масштабы. На соревнование вызывали коллективы бригад, цехов, заводов, районов, областей, краев. В обществе всеми средствами идеологической обработки населения создавалась атмосфера духовного подъема: киноискусство — первый звуковой советский документальный кинофильм режиссера Д. Вертова «Энтузиазм (Симфония Донбасса)» (1930), литература — книга В. Катаева «Время, вперед!» (1932), музыка — «Марш энтузиастов» И. Дунаевского (1940). Советская пропаганда воспитывала в массах сознание приоритета интересов государства, подавления личностных интересов во имя общества, готовность идти на жертву ради общественных целей. Сказывалась и искренняя вера малограмотных рабочих масс в то, что, быстро преодолев трудности, можно создать в стране обещанную счастливую, радостную жизнь. Все это питало трудовой энтузиазм масс, рождало новые формы соревнования.

В ночь с 30 на 31 августа 1935 г. забойщик донецкой шахты «Центральная-Ирмино» А. Стаханов установил мировой рекорд, добыв за смену 102 тонны угля, перекрыв норму в 14,5 раза[1]. 14—17 ноября 1935 г. состоялось первое Всесоюзное совещание рабочих и работниц — стахановцев. К 1 января 1938 г. стахановцем считался каждый четвертый советский рабочий. В стахановском движении слился организованный и направляемый властью энтузиазм людей с возможностями новой техники, начинавшей поступать на советские заводы, и это оказало положительное влияние на рост производительности труда. Если за счет роста производительности труда в первой пятилетке был получен 51 % всего прироста промышленной продукции, то во второй пятилетке — 79 % [5. С. 7].

Трудовые рекордсмены поощрялись повышенной заработной платой, автомобилями, отдельным жильем, орденами. Исследуя вопрос о причинах возникновения стахановского движения, одно из наиболее верных объяснений можно найти в речи председателя Советского правительства В. М. Молотова, заявившего на совещании стахановцев, что «во многих случаях непосредственным толчком к высокой производительности труда является простой интерес к увеличению своего заработка» [6. С. 279]. Именно этот интерес всячески подогревался — и печатью, и практическими мероприятиями по стимулированию стахановского движения. За один-два месяца заработки ряда первых стахановцев на некоторых предприятиях выросли в 3—5 раз и более. Об этом говорили и сами стахановцы в выступлениях на Всесоюзном совещании [6. С. 24, 30, 57, 180].

Но основная масса стахановцев довольствовалась лишь небольшим увеличением зарплаты, которое произошло после введения сдельной оплаты труда, премированием одеждой, обувью. Одновременно увеличивались нормы, снижались расценки за единицу изделия. И поэтому Л. Д. Троцкий справедливо отмечал, что высокие темпы достигаются «в огромной степени за счет человеческих мускулов и нервов» [7. С. 2].

Л. А. Фадеев в своем исследовании выражает мнение, что социалистическое соревнование на заводах воспринималось руководством прежде всего как возможность решить производственные проблемы максимально экономно (социалистическое соревнование было предпочтительнее оплаты сверхурочных работ). Однако такая экономия на материальной стороне стимулирования ударников и стахановцев при повышении норм выработки явно не способствовала консолидации движения, приводя в отдельные годы даже к срыву производственных планов [8].

[1]Трудовой рекорд А. Стаханова тщательно готовился. Было осуществлено операционное разделение: забойщик только рубил уголь, а двое рабочих выполняли работу по крепежу забоя, был выбран лучший пласт угля, кроме этого, было подготовлено рабочее место, бесперебойное обеспечение крепежным материалом. Рекордный показатель А. Стаханова, если пересчитать на одного шахтера, был лишь в два раза больше максимальной выработки шахтера Польши и Германии (Рур), которая в то время составляла 16—17 тонн.

Однако энтузиазм значительной части общества был неподдельным. Так, А. М. Исаев (1908—1971), будущий ведущий конструктор космических аппаратов и Герой Социалистического Труда, отправившийся в конце 1930 г. добровольцем на Магнитогорский комбинат, писал оттуда родителям: «Недавно нам в силу образовавшегося прорыва хотели поднести рогожное знамя [вручали отстающим. — *Примеч. авт.*]. Так знайте, что многие горняки плакали на собрании и поклялись не допустить позора! Я никогда не думал, что рабочий (конечно, постоянный, а не сезонник) выглядит так, как он на самом деле выглядит. Если нужно, рабочий работает не 9, а 12—16 часов, а иногда и 36 часов подряд — только бы не пострадало производство! По всему строительству ежедневно совершаются тысячи случаев подлинного героизма»[1].

Официальная пропаганда широко рекламировала факты трудового героизма даже в тех случаях, когда он оплачивался прямым истощением и инвалидностью рабочих. В докладе на XII Пленуме ИККИ О. В. Куусинен с гордостью приводил следующий пример: «На постройке Сталинградского тракторного завода надо было при 40-градусном морозе застеклить крышу. Эту работу добровольно взяла на себя бригада стекольщиков-комсомольцев. Многих из них пришлось с отмороженными руками и лицами свезти в больницу. Крыша была застеклена к установленному сроку (*Аплодисменты*)» [9. С. 9].

Многие рядовые труженики воспринимали соревнование как путь к лучшей жизни, во всяком случае надеялись на такую возможность. Иллюзия счастливого будущего успешно скрывала царящий в стране страх и бесправие. Власть использовала трудовой энтузиазм народа, эксплуатировала этот энтузиазм. Одновременно в стране насаждались репрессивные меры принуждения к труду. Начиная с 1930 г. свободное передвижение рабочей силы в стране было запрещено, были введены трудовые книжки, уголовная ответственность за нарушение трудовой дисциплины и халатность. Огромные масштабы в СССР принял принудительный труд в учреждениях системы ГУЛАГ (Главное управление лагерей). Отметим, что в исправительно-трудовых лагерях на видном месте располагался плакат со словами «Труд в СССР есть дело чести, славы, доблести и геройства». На 1 января 1949 г. в лагерях МВД содержалось 2,4 млн заключенных. Валовое производство промышленной продукции в системе ГУЛАГ составило более 10 % общего выпуска продукции в стране [10. С. 130].

Как отмечает А. Б. Суслов, «по большому счету, труд остальной части населения трудно назвать “вольнонаемным”. Вряд ли повернется язык назвать вольным труд колхозника, почти ничего не получавшего за свои трудодни и не имевшего права покинуть колхоз, или труд заводского рабочего, фактически прикрепленного к предприятию Указом Президиума Верховного Совета СССР от 26 июня 1940 года “О переходе на 8-часовой рабочий день, на 7-дневную рабочую неделю и о запрещении самовольного ухода рабочих и служащих с предприятий и учреждений”. Фактически вольного труда в СССР не существовало, имелись лишь разные градации труда принудительного» [11. С. 255].

Поэтому, сравнивая принудительный труд с вольнонаемным в СССР, необходимо понимать, что это сравнение не с действительно вольным трудом (как в ряде стран того времени), а с трудом, в сущности, принудительным, но все же имеющим дополнительные степени свободы по сравнению с полностью подневольным трудом заключенных в ГУЛАГе.

Энтузиазм народа продолжал эксплуатироваться государством и в послевоенные годы, особенно энтузиазм молодежи. Это выражалось в мобилизации ее на комсомольские стройки, целину, строительство БАМа. Так, только на освоение целины по комсомольским путевкам в 1954—1955 гг. выехало 350 тыс. молодых людей. Многие ударные комсомольские стройки находились в необжитых районах Сибири и Дальнего Востока. Первостроители испытывали бытовые неудобства, порой были лишены самого необходимого, жили во времянках, в палатках. Однако официальной пропагандой это воспевалось как героизм.

Но были случаи, когда люди не мирились с таким положением и открыто выступали против существующих порядков. Так, в августе 1959 г. произошло открытое выступление строителей Карагандинского металлургического комбината. Данная стройка была объявлена Всесоюзной ударной комсомольской. Сюда съехались тысячи молодых людей со всей страны. Однако не были созданы нормальные условия: строители жили в брезентовых палатках, бараках, без канализации, вода была привозная, и ее не хватало. Северный Казахстан — это область резко континентального

[1]Опубликовано в газете «Правда» 28 октября 1988 г.

климата, с суровой зимой и очень жарким летом. Не хватало помещений для школ, амбулаторий, клубов. Выступление рабочих было подавлено с участием войск, только по официальным данным было убито 11 человек и 6 человек умерли [12].

В октябре 1958 г. в стране развернулось движение за коммунистическое отношение к труду, в нем участвовало 26 млн человек [13]. Продолжали проводиться коммунистические субботники. 12 апреля 1969 г. был проведен первый всесоюзный субботник, посвященный 50-летию первого субботника. Он стал всесоюзным и самым массовым. Эти субботники начали проводить ежегодно. Так, во Всесоюзном коммунистическом субботнике 21 апреля 1984 г. приняло участие более 157 млн человек, в этот день было произведено промышленной продукции на 985 млн руб., в фонд пятилетки было перечислено 186 млрд руб.[1]. Фактически субботники превратились в день бесплатного труда, и притом не всегда высокопроизводительного (уборка улиц, благоустройство), когда устранялись недочеты и упущенное в рабочие будни. Для участия в бесплатном труде привлекали и детей (пионерские субботники по сбору металлолома, макулатуры, работа на полях).

Власть всеми силами стремилась придать соревнованию живой дух, на всех предприятиях имелись комиссии, инженеры по соревнованию, в каждом министерстве были отделы по организации соцсоревнования, устанавливались премии, учреждались знамена, вымпелы, в больших масштабах проводилось награждение победителей соревнования орденами и медалями. Главной задачей советских профсоюзов была определена организация соцсоревнования, а не защита интересов рабочих. Но соцсоревнование все больше становилось формальностью, снижалась его эффективность, завышались показатели охвата соревнованием. Так, на официальном уровне утверждалось: «На 1 января 1970 года во всех формах социалистического соревнования принимает участие 70,2 млн человек, 87,9 % общего числа работающих; при этом в высшей форме социалистического соревнования — Движении за коммунистический труд — свыше 37 млн человек» [14].

Соцсоревнованием были охвачены воинские части, научные учреждения, органы внутренних дел. Так «стахановизация» проникала во все сферы жизни страны, нередко принимая самые дикие формы. Красноречивым примером этому может служить Приказ наркома внутренних дел Киргизской ССР «О результатах соцсоревнования 3-го и 4-го отделов УГБ НКВД республики за февраль 1938 г.», в котором, в частности, говорилось: «4-й отдел в полтора раза превысил по сравнению с 3-м отделом число арестов за месяц и разоблачил шпионов, участников контрреволюционных организаций на 13 человек больше, чем 3-й отдел…»[2]. Еще пример: в июне 1961 г. сектор прикладного языкознания Института языкознания АН СССР принял расширенный план соцобязательств к XXII съезду КПСС и успешно его выполнил [15].

Другой формой эксплуатации сознательности и энтузиазма масс являлись внутренние государственные займы. Они были своеобразной формой кредитования народом государства. Займы стали выпускаться в СССР с 1922 г. Первоначально они распространялись на добровольной основе. С 1927 г. подписка на государственные займы, формально сохранившая добровольность, фактически приняла обязательный характер. Через выпуск газет, плакатов, проведение собраний, привлечение партийно-советского актива была создана обстановка морально-психологического принуждения, утверждалось, что «участие в займе — дело классовой совести, чести и сознания трудящихся». Каждый житель страны ежегодно подписывался в среднем на сумму не менее чем месячная зарплата. По признанию министра финансов СССР А. Зверева, в период первой и второй пятилеток с помощью внутренних займов удалось покрыть 15 % расходов, связанных с капитальным строительством [16].

19 апреля 1957 г. ЦК КПСС и Совет Министров СССР приняли постановление «О государственных займах, размещаемых по подписке среди трудящихся Советского Союза». Согласно этому документу прекращался выпуск массовых займов, а погашение ранее эмитированных было отсрочено до 1977 г. Таким образом, во-первых, была признана неспособность государства выполнить свои финансовые обязательства перед гражданами — владельцами облигаций, во-вторых, в условиях начавшейся политики либерализации государство уже не могло прежними принудительными мерами заставлять своих граждан продолжать субсидировать его через внутренние займы. Стал очевидным очередной провал ставки на энтузиазм и сознательность граждан.

[1] Опубликовано в № 921 (190) еженедельника «Аргументы и факты» за 1984 г.

[2] Опубликовано в № 5 журнала «Известия ЦК КПСС» за 1989 г. (с. 74—75).

Э. Локк в 1968 г. представил работу, которая по праву считается классической и в которой на основе эмпирического материала однозначно доказано: постановка целей может быть мощной движущей силой и существенно повлиять на увеличение производительности труда [17].

И можно говорить о многолетней эксплуатации энтузиазма населения в советский период. Если с эксплуатацией энтузиазма и сознательности народа можно было согласиться в периоды чрезвычайной мобилизации (Великая Отечественная война 1941—1945 гг., послевоенное восстановление), то это не могло быть принято в мирные периоды. Однако государство продолжало использовать в своих интересах энтузиазм народа. Но энтузиазм — очень ресурсное состояние, он нестабилен и не мог сохраняться десятилетиями в условиях непрекращающихся материальных тягот, нехватки и лишений.

Как отмечает А. Бланк, история знает немало примеров длительных мобилизаций. Он считает, что период возможной опоры на энтузиазм не может превышать 30—33 года. Такая длительность эта, по мнению А. Бланка, не случайна: это продолжительность цикла солнечной активности второго порядка, это период активной жизни человеческого поколения, своего рода квант исторического времени. Энтузиазм — та же энергия, социальная энергия будущего времени, взятая наперед, авансом. Заем следует возвращать — результатами достигнутой за его счет цели, причем не умозрительными, а понятными, ощутимыми каждым индивидуумом. В противном случае — истощение общественных сил, упадок [18].

Общее состояние российского общества исследователи определяют как состояние усталости. Так, доктор философских наук Г. Тульчинский дал свое определение — «обессиленное общество» [19]. Именно усталость народа от непрекращающейся гонки вооружений, постоянной мобилизации, многодесятилетней эксплуатации энтузиазма привела к неверию, социальной апатии и в конечном счете к системному кризису экономики СССР, а затем и к распаду государства.

И советская история показала несостоятельность ставки на энтузиазм как на долговременный фактор социалистического строительства. Если сравнить производительность труда, которая была определена как главный показатель в соревновании двух экономических систем, то следует признать, что СССР не удалось доказать преимущества социалистической системы хозяйствования. В 1930 г. уровень производительности труда в промышленности СССР составлял 30 %, в 1955 г. — 55 % производительности труда в США [20. С. 19]. То есть фактически производительность труда была в два раза меньше, чем в США.

Капитальные вложения в отрасли материального производства в СССР были на 10—12 % больше, чем в США, а прирост национального дохода на единицу производственных капитальных вложений — почти наполовину меньше, чем в США. В промышленности СССР при значительно меньшем, чем в США, объеме производства занято было на 10 млн работников больше, а в целом в сфере материального производства — на 30 млн человек больше, в то время как объем национального дохода составлял только 60 % национального дохода США [5]. Начиная с первой пятилетки основные показатели пятилетних планов не выполнялись.

Можем ли мы говорить об эксплуатации энтузиазма? Да, можем. Ибо имелось присвоение государством результатов труда граждан с предоставлением взамен товаров (услуг, денег), стоимость которых была меньше, чем стоимость созданная трудом этих людей. Возврат происходил в виде заработной платы и через общественные фонды потребления. Однако в социалистическом государстве сложившаяся система не создавала возможности равного и справедливого распределения общественных благ, отдавая предпочтение решению задач укрепления государства (ускоренная индустриализация, расходы на армию), безвозмездной помощи дружественным и социалистическим странам, содержанию правящей партийно-государственной бюрократии.

Нельзя отрицать, что энтузиазм — это могучая созидательная сила. Японцы, например, очень скрупулезно изучали энтузиазм русских в период индустриализации 1930-х гг., опыт работы бригад коммунистического труда 1960-х гг., бригадный подряд 1970-х гг. и использовали все лучшее.

Советский опыт использования энтузиазма масс убеждает, что данный фактор является фактором кратковременного действия и может лишь дополнять материальную заинтересованность работника.

А основой высокопроизводительного труда является материальная заинтересованность работника, передовая техника, современные технологии и высокий уровень организации труда.

Список литературы

1. Эксплуатация труда. [Электронный ресурс]. — URL: http://ru.wikipedia.org.

2. Ямпольский, М. Энтузиазм / М. Ямпольский // Физиология символического. Кн. 1. Возвращение Левиафана. — М. : Новое лит. обозрение, 2004. — С. 412—426.

3. Ленин, В. И. К четырехлетней годовщине Октябрьской революции // Полн. собр. соч. : в 55 т. Т. 44. М. : Политиздат, 1970. — С. 144—152.

4. Сталин, И. Год великого перелома (к XII годовщине Октября) / И. Сталин // И. Сталин. Вопросы ленинизма. М. : ОГИЗ : Госполитиздат, 1946. — С. 264—274.

5. Экономическая история СССР : очерки / Л. И. Абалкин [и др.]. — Москва : ИНФРА-М, 2007. — 496 с.

6. Первое Всесоюзное совещание рабочих и работниц — стахановцев. 14—17 ноября 1935 года : стеногр. отчет. — М. : Партиздат, 1935. — 384 с.

7. Успехи социализма и опасности авантюризма // Бюл. оппозиции (большевиков-ленинцев). — 1930. — № 17—18 (нояб. — дек.).

8. Фадеев, Л. А. Проблемы соревновательных практик на предприятиях машиностроительной отрасли в годы первых пятилеток / Л. А. Фадеев // NB: Ист. исследования. — 2013. — № 2. — С. 51—75.

9. XII Пленум ИККИ (Исполнительный комитет Коммунистического Интернационала) : стеногр. отчет. — Т. 1. — М., 1933.

10. Шестаков, В. Новейшая история России с начала XX века и до сегодняшнего дня. — М. : АСТ : Астрель, 2008. — 480 с.

11. Суслов, А. Б. Принудительный труд на Урале (конец 1920-х — начало 1950-х гг.): эффективность и производительность / А. Б. Суслов // ГУЛАГ. Экономика принудительного труда. — М. : РОССПЭН, 2008. — С. 255—278.

12. Лельчук, В. С. 1959 год. Расстрел в Темиртау / В. С. Лельчук // Советское общество: возникновение, развитие, исторический финал : в 2 т. Т. 2. Апогей и крах сталинизма / под общ. ред. Ю. Н. Афанасьева. — М. : РГГУ, 1997. — С. 273—328.

13. Гришин, В. В. Отчет о работе ВЦСПС и задачи профсоюзов в период развернутого строительства коммунистического общества : докл. на XIII съезде профсоюзов СССР 28 окт. 1963 г. / В. В. Гришин // Правда. — 1963. — 29 окт.

14. Социалистическое соревнование это [Электронный ресурс] // Советская историческая энциклопедия. — URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/sie/16583/%D0%A1%D0%9E%D0%A6%D0%98%D0%90%D0%9B%D0%98%D0%A1%D0%A2%D0%98%D0%A7%D0%95%D0%A1%D0%9A%D0%9E%D0%95.

15. Суперанская, А. В. История сектора прикладного языкознания [Электронный ресурс] / А. В. Суперанская // Институт языкознания РАН. — URL: http://iling-ran.ru/main/departments/linguistics/applied/history.

16. Зверев, А. Новый заем / А. Зверев // Правда. — 1940. — 2 июля.

17. Locke, E. A. Toward a theory of task motivation and incentives / E. A. Locke // Organizational Behavior and Human Performance. — 1968. — Vol. 3, iss. 2, May. — P. 157—189.

18. Бланк, А. А. Свободин против А. Паршева: кто прав? [Электронный ресурс] / А. А. Бланк. — URL: http://www.duel.ru/200730/?30_4_1.

19. Тульчинский, Г. Обессиленное общество / Г. Тульчинский // Знамя. — 2010. — № 1. — С. 167—174.

20. Грошев, В. П. Занимательная экономика. — М. : Просвещение, 1988. — 176 с.

Сведения об авторе

Хакимов Рашид Шавкатович — кандидат исторических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. hakra51@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 2 (384). Economic Sciences. Iss. 52. Pp. 182–189.

EXPLOITATION OF ENTHUSIASM: SOVIET EXPERIENCE (1918—1991)

R.Sh. Khakimov
Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. hakra51@mail.ru

There is an investigation of the forms of enthusiastic workers during the period of socialist construction in USSR: socialist competition, Stakhanovism, subbotniks, citizens' subscription for government loan, shock-work constructions. The author advances the proposal on use of enthusiastic party-state power as a form of exploitation of workers and the total country's population. There was the government appropriation of the results of citizens' work returned by the provision of goods (services, money), the cost of which was less than the value created by the labour of these people. The return was accomplished in the form of wages, and through public consumption funds. The author indicates that the developed system didn't give the ability to equal and equitable distribution of public goods, preferring the solution of tasks of strengthening of the state (accelerated industrialization, the cost of the army), grant aid to friendly socialist countries, the support of the ruling party-state bureaucracy. It is noted the possibility of using the enthusiasm as only a short-term factor in increasing productivity.

Keywords: *enthusiasm, Socialist competition, Stakhanovism, subbotnik, exploitation of labour, communist attitude to labour.*

References

1. *Ekspluatatsiya truda* [Exploitation of labor]. Available at: http://ru.wikipedia.org (In Russ.).
2. Yampol'skiy M. Entuziazm [Enthusiasm]. *Fiziologiya simvolicheskogo. Vozvrashcheniye Leviafana.* [Physiology symbolic. Return of Leviathan]. Moscow, 2004. Pp. 412—426. (In Russ.).
3. Lenin V.I. K chetyrekhletney godovshchine Oktyabrskoy revolyutsii [Fourth Anniversary of the October Revolution]. *Polnoye sobraniye sochineniy v 55 tomakh. Tom 44.* [Complete Works in 55 vol. Vol. 44]. Moscow, Politizdat Publ., 1970. Pp. 144—152. (In Russ.).
4. Stalin I. God velikogo pereloma (k XII godovshchine Oktyabrya) [Year of great change (to the XII anniversary of October)]. *I. Stalin. Voprosy leninizma.* [I. Stalin. Questions of Leninism]. Moscow, OGIZ Publ., Gospolitizdat Publ., 1946. Pp. 264—274. (In Russ.).
5. Abalkin L.I. [et al.]. *Ekonomicheskaya istoriya SSSR: ocherki* [The economic history of the USSR: essays]. Moscow, INFRA-M Publ., 2007. 496 p.
6. *Pervoye Vsesoyuznoye soveshchaniye rabochikh i rabotnits — stahanovtsev. 14—17 noyabrya 1935 goda* [The first All-Union Conference of workers and workers Stakhanovite. 14—17 November 1935]. Moscow, Partizdat Publ., 1935. 384 p. (In Russ.).
7. Uspekhi sotsializma i opasnosti avantyurizma [Successes of socialism and dangers of adventurism]. *Byulleten' oppozitsii (bol'shevikov-lenintsev)* [Bulletin of the Opposition (Bolsheviks-Leninists)], 1930, no. 17—18. (In Russ.).
8. Fadeyev L.A. Problemy sorevnovatel'nykh praktik na predpriyatiyakh mashinostroitel'noy otrasli v gody pervykh pyatiletok [Problems of competitive practices in the engineering industry enterprises in the first five-year industrial plans]. *NB: Istoricheskiye issledovaniya* [NB: Historical researches], 2013, no. 2, pp. 51—75. (In Russ.).
9. *XII Plenum IKKI (Ispolnitel'nyy komitet Kommunisticheskogo Internatsionala): stenograficheskiy otchyot. Tom 1.* [XII Plenum of the ECCI (Executive Committee of the Communist International): verbatim record. Vol. 1]. Moscow, 1933. (In Russ.).
10. Shestakov V. *Noveyshaya istoriya Rossii s nachala XX veka i do segodnyashnego dnya* [Modern history of Russia since the beginning of the XX century to the present day]. Moscow, AST Publ., Astrel' Publ., 2008. 480 p. (In Russ.).
11. Suslov A.B. Prinuditel'nyy trud na Urale (konets 1920-kh — nachalo 1950-kh gg.): effektivnost' i proizvoditel'nost' [Forced labor in the Urals (late 1920s — early 1950s.): Efficiency and productivity]. *GULAG. Ekonomika prinuditel'nogo truda* [Gulag. Forced Labor Economics]. Moscow, ROSSPEN Publ., 2008. Pp. 255—278. (In Russ.).

12. Lel'chuk V.S. 1959 god. Rasstrel v Temirtau [1959. Shooting in Temirtau]. *Sovetskoye obshchestvo: vozniknoveniye, razvitiye, istoricheskiy final v 2 t. T. 2. Apogey i krakh stalinizma* [Soviet society: origin, evolution and historical finals in 2 vol. Vol. 2. Apogee and the collapse of Stalinism]. Moscow, 1997. Pp. 273—328. (In Russ.).

13. Grishin V.V. Otchyot o rabote VTsSPS i zadachi profsoyuzov v period razvyornutogo stroitel'stva kommunisticheskogo obshchestva: doklad na XIII s''ezde profsoyuzov SSSR 28 oktyabrya 1963 g. [Report of the Trade Unions and the Trade Union tasks in the period of the comprehensive building of a communist society: a report at the XIII Congress of Trade Unions of the USSR on October 28 1963]. *Pravda* [Pravda], 1963, 29 October. (In Russ.).

14. Sotsialisticheskoye sorevnovaniye — eto [Socialist competition is]. *Sovetskaya istoricheskaya entsiklopediya* [Soviet historical encyclopedia]. Available at: http://dic.academic.ru/dic.nsf/sie/16583/ (In Russ.).

15. Superanskaya A.V. Istoriya sektora prikladnogo yazykoznaniya [History Applied Linguistics sector]. *Institut yazykoznaniya RAN* [Institute of linguistics, Russian Academy of Sciences]. Available at: http://iling-ran.ru/main/departments/linguistics/applied/history (In Russ.).

16. Zverev A. Novyy zayom [New loan]. *Pravda* [Pravda], 1940, 2 July. (In Russ.).

17. Locke E.A. Toward a theory of task motivation and incentives. *Organizational Behavior and Human Performance*, 1968, vol. 3, pp. 157—189.

18. Blank A.A. *Svobodin protiv A. Parsheva: kto prav?* [Svobodin against A. Parshev: who is right?]. Available at: http://www.duel.ru/200730/?30_4_1 (In Russ.).

19. Tul'chinskiy G. Obessilennoye obshchestvo [Exhausted society]. *Znamya* [Znamya], 2010, no. 1, pp. 167—174. (In Russ.).

20. Groshev V.P. *Zanimatel'naya ekonomika* [Interesting economy]. Moscow, Prosveshcheniye Publ., 1988. 176 p. (In Russ.).

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 2 (384). Экономические науки. Вып. 52. С. 190–196.

УДК 378.1
ББК У497.4

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

С. А. Банников
Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки Российской Федерации, Челябинск, Россия

Установлены проблемы повышения качества образования в России. Рассмотрены механизмы формирования независимой оценки качества. Определены перспективы развития системы отечественного образования. Выделены направления реформирования нормативно-правовой базы образования, возможности и ограничения использования в вузах систем менеджмента качества. Намечены конкретные шаги, реализация которых позволит осуществить на практике внедрение современной системы менеджмента качества в организациях системы высшего образования. Отдельное внимание уделено необходимости признания российского образования за рубежом.

Ключевые слова: *системы управления качеством, аттестация, аккредитация, признание.*

В условиях современного мирового развития особую актуальность приобретает проблема управления интеграционными процессами во всех основных направлениях деятельности государства. В области образования интеграционные процессы базируются прежде всего на явлении «академической мобильности» — интенсивного обмена студентами, аспирантами, стажерами, преподавателями между образовательными организациями практически всех стран мира.

Согласно актуальным задачам, поставленным президентом и правительством РФ перед российской системой высшего образования, данная система должна быть конкурентоспособной на мировом рынке образовательных услуг и привлекательной для иностранных граждан. Указом Президента № 599 от 7 мая 2012 г. «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» поставлена задача обеспечить к 2020 г. вхождение не менее пяти российских университетов в первую сотню ведущих мировых университетов согласно мировому рейтингу. 29 октября 2012 г. утвержден план мероприятий по развитию ведущих российских университетов, предусматривающий повышение их конкурентоспособности среди ведущих мировых научно-образовательных центров (Распоряжение Правительства № 2006-р от 29 октября 2012 г.); в этот план включены в том числе мероприятия по продвижению ведущих российских университетов в международных рейтингах. Распоряжением Минобрнауки России от 2 апреля 2013 г. № Р-53 утверждены методические рекомендации по представлению ведущими российскими университетами отчетов в международные рейтинговые агентства.

Данные тенденции отчетливо демонстрируют курс страны на интеграцию российского высшего образования в мировой рынок образовательных услуг. Однако процесс включения российских университетов в международные рейтинги, а также популяризация российского высшего образования среди иностранных граждан напрямую зависят и от степени соответствия российских стандартов качества высшего образования мировым стандартам.

Востребованность российского образования, интеграция различных образовательных программ и в конечном итоге признание документов об образовании и ученых степеней, полученных на территории Российской Федерации, за рубежом — все эти вопросы находятся в поле проблем системы образования России, требующих решения в ближайшем будущем. Необходимость обеспечения международного признания качества подготовки специалистов в российских образовательных организациях высшего образования в условиях интернационализации высшего образования (ООВО) актуализирует проблему обеспечения качества образования в высшей школе России. Поэтому формирование востребованной системы оценки качества образования и образовательных результатов посредством интеграции в российскую систему оценки качества образования международных инструментов оценивания и исследования качества образования обретает все большую актуальность и требует научного подхода.

Вопросы управления качеством исследуются давно, однако проблемы управления качеством образования представлены в научных трудах недостаточно масштабно. Данной проблемой занимались, в частности, С. Булгаков и А. Семченко [1], Е. Егоров и Л. Васильева [2], В. Левшина [3], М. Коджешау [4]. Вместе с тем вопросы формирования системы оценки качества образования в контексте обеспечения международного признания качества подготовки специалистов в Российской Федерации сегодня остаются открытыми и дискуссионными.

Целью статьи является анализ существующих проблем развития системы управления качеством высшего образования в Российской Федерации и определение перспектив ее развития в части обеспечения международного признания качества подготовки отечественных специалистов.

Основные мировые тенденции в сфере обеспечения качества высшего образования определяются следующим образом [6]:

— поиск единых критериев обеспечения и гарантии качества образования европейских стран в рамках Болонского процесса, включая переход на кредитную систему;

— создание, развитие и гармонизация национальных систем аккредитации образовательных программ европейских стран;

— разработка и внедрение университетских систем менеджмента качества на базе различных моделей системы менеджмента качества (СМК), включая модель международных стандартов серии ISO-9000-2000, модель Европейского фонда по менеджменту качества (EFQM) и другие национальные модели управления качеством в образовании;

— построение системы управления качеством образовательного процесса на принципах менеджмента качества, но без непосредственной привязки к каким-либо моделям.

В России, как и в большинстве других развитых стран, существует государственный контроль качества высшего образования. Он направлен на обеспечение единой государственной политики в области высшего профессионального образования, повышение качества подготовки специалистов. Система государственного контроля качества высшего образования поддерживается процедурой комплексной оценки деятельности ООВО, совмещающей процедуры лицензирования, аттестации и государственной аккредитации.

Анализ результатов проектов, реализованных в рамках ФЦПРО 2011—2015 гг. и ориентированных на развитие системы оценки качества образования (речь идет о ряде госконтрактов (ГК); см. электронные ресурсы [9—15]), а также анализ имеющегося опыта [5; 7] свидетельствуют о том, что к числу основных проблем повышения качества образования и внедрения принципов и методов современного менеджмента качества в ООВО относятся:

• недостаток в квалифицированном профессорско-преподавательском составе (ППС), особенно в кадрах высшей квалификации;

• ППС не владеет базовыми положениями концепции образования — положениями компетентностного подхода — в подавляющем большинстве ООВО;

• недостаточно современный уровень учебно-лабораторной и учебно-методической базы для проведения учебного процесса;

• ППС — скорее теоретики, нежели практики в использовании современной учебно-лабораторной и учебно-методической базы;

• недостаточная мотивация большинства студентов к получению полноценных и качественных знаний, навыков и умений;

• отсутствие достаточного количества квалифицированных менеджеров на всех уровнях управления в ООВО;

• отсутствие необходимых методических пособий и рекомендаций по внедрению принципов и методов менеджмента качества как на локальном, так и на региональном уровнях;

• утрата полноценной связи с предприятиями промышленности и, как результат, ведение обучения в отрыве от потребностей работодателей (по целому ряду направлений подготовки в регионах Российской Федерации отсутствуют профильные предприятия, способные и готовые брать на практику студентов; процесс создания базовых кафедр на предприятиях наткнулся на непреодолимые препятствия: лицензионные условия);

• несоответствие систем управления качеством на разных уровнях системы образования;

• отсутствие соответствующего финансирования.

Отправным тезисом в определении качества образования принимается утверждение, что качество результатов деятельности ООВО должно обеспечиваться через управление качеством основных рабочих процессов ООВО. Построение системы менеджмента качества с учетом мнения

всех групп потребителей и постоянное улучшение этой системы наиболее целесообразно осуществлять на базе сочетания и последовательного использования принципов всеобщего менеджмента качества (Total Quality Management; TQM), международных стандартов ISO-9001-2000 и ISO-9004-2000, а также методов самооценки в организациях, построенной на базе модели Европейского фонда по менеджменту качества (EFQM).

Создание системы управления качеством образования и внедрение методов и принципов менеджмента качества на различных уровнях системы образования Российской Федерации возможно при четкой и последовательной организации работ в этом направлении на основе однозначно определенной нормативно-правовой и методической базы. Необходим единый подход, объединяющий российские нормативные правовые акты, положения, учитывающий национальные особенности, и международные подходы и требования по организации и улучшению качества высшего образования. Наличие квалифицированных кадров в области менеджмента качества является одним из важнейших условий создания системы менеджмента качества образования.

Таким образом, на основе международного опыта реформ в управлении высшим образованием могут быть предложены следующие актуальные направления развития системы управления качеством высшего образования в Российской Федерации:

1. Формирование нормативно-правовой основы системы менеджмента качества высшего образования:

1.1. Разработка совместимых рамочных Государственных стандартов высшего образования с целью создания основ системы непрерывного образования и успешной реализации программ многоступенчатой подготовки специалистов, базирующихся на лучших традициях российского образования (фундаментальности, практической ориентации и др.), с усилением внимания к изучению иностранных языков и интернационализации образования.

1.2. Разработка нового Перечня направлений подготовки специалистов с учетом мировой практики формирования образовательных программ по номенклатуре, структуре и содержанию.

1.3. Внесение изменений в перечень показателей, используемых при проведении аттестации и государственной аккредитации ООВО, или создание принципиально новой единой системы показателей, используемой при аттестации, государственной аккредитации, оценке качества и определении рейтинга ООВО. Действующая система показателей для ООВО включает качественные и количественные показатели, оцениваемые экспертно в ходе комплексной проверки образовательной организации. Показатель, отражающий наличие и эффективность внутриорганизационной системы контроля качества образования, должен включать качественную оценку совершенства основных процессов ООВО. Наиболее целесообразным представляется не коррекция существующего перечня показателей аттестации и государственной аккредитации ООВО, а разработка принципиально нового единого перечня показателей, включающего и показатели наличия системы менеджмента качества. Перечень должен быть полностью согласован с показателями, которые представляют ООВО во все государственные органы.

1.4. Разработка гармонизированного со стандартами и рекомендациями ENQA национального стандарта Российской Федерации на системы качества ООВО и организация взаимодействия с ENQA в целях одобрения национального стандарта по гарантии качества высшего профессионального образования со стороны ассоциации.

2. Стандартизация системы менеджмента качества ООВО:

2.1. Создание и разработка единой концепции, базовой модели и методики самооценки (оценки) уровней совершенства основных критериев, определяющих деятельность ООВО России в области менеджмента качества, согласованных с отечественной и общемировой практикой построения систем обеспечения качества образования. Деятельность ООВО должна базироваться на общепринятых принципах менеджмента качества и моделях обеспечения качества ООВО. Такая модель и методика самооценки (оценки) могли бы, с одной стороны, использоваться ООВО в целях постоянного совершенствования внутренних процессов управления и повышения качества образовательного процесса, а с другой — служили бы основой для проведения внешней экспертизы наличия системы менеджмента качества ООВО при проведении аттестационной экспертизы и государственной аккредитации ООВО.

2.2. Разработка методологии проектирования и оценки систем менеджмента качества ООВО на основе адаптации требований и рекомендаций

международных стандартов серии ISO 9000:2000 (ГОСТ Р ИСО-9000-2001). Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

— провести анализ исходного состояния разработки и внедрения СМК ООВО;

— разработать план мероприятий по проектированию и внедрению СМК ООВО;

— провести обучающие семинары по принципам построения эффективной СМК ООВО для руководителей и сотрудников ООВО, ППС;

— провести идентификацию, анализ и классификацию рабочих процессов ООВО, определяющих качество образовательной деятельности; разделить процессы СМК на основные и вспомогательные;

— провести документирование (разработать документацию) СМК ООВО;

— внедрить СМК ООВО (провести апробацию и коррекцию СМК ООВО);

— подготовить СМК ООВО к внешнему аудиту.

3. Формирование инфраструктуры системы менеджмента качества образования:

3.1. Развитие и обеспечение международного признания независимой от органов исполнительной власти в области управления образованием системы профессионально-общественной аккредитации образовательных программ ООВО на основе передового зарубежного и отечественного опыта. Включение в нормативную базу комплексной оценки деятельности ООВО со стороны Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки критериев, предусматривающих наличие в ООВО образовательных программ, прошедших аккредитацию со стороны общественных профессиональных организаций (обществ, ассоциаций, союзов).

3.2. Создание единой системы мониторинга качества образования с учетом позитивного опыта отдельных ООВО по разработке и внедрению собственных систем мониторинга.

3.3. Создание органа по аккредитации агентств оценки качества образования в соответствии со стандартом ISO 17011 (ГОСТ РИСО/МЭК 17011-2009. Оценка соответствия. Общие требования к органам аккредитации, аккредитующим органы по оценке соответствия).

3.4. Создание Ассоциации органов по сертификации систем менеджмента качества ООВО. В функции Ассоциации органов по сертификации СМК ООВО должна входить координация работ в этой области, согласование критериев оценки СМК ООВО на соответствие их требованиям стандартов серии ISO-9000-2000, методическая помощь ООВО и органам по сертификации и т. п. В состав Ассоциации могут входить представители Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки, высшей школы, органов по сертификации СМК. Создание такой Ассоциации позволит существенно повысить качество работ в этом направлении, а в дальнейшем вхождение органов по сертификации в международные организации по сертификации позволит обеспечить признание выдаваемых сертификатов на общеевропейском уровне.

3.5. Создание единой системы повышения квалификации администраторов и аудиторов ООВО в области менеджмента качества. Цель — формирование понимания у руководителей, преподавателей и сотрудников ООВО принципов менеджмента качества в образовательных организациях, овладение практическими навыками построения систем менеджмента качества ООВО и применения методов и инструментов менеджмента качества для улучшения процессов образовательной, научно-исследовательской и инновационной деятельности в ООВО. Особое внимание должно быть уделено подготовке аудиторов систем качества и признанию создаваемой системы повышения квалификации международными организациями по аттестации персонала.

3.6. Формирование и реализация комплексной научно-методической программы по вопросам оценки качества и менеджмента качества в образовательных организациях высшего образования.

3.7. Создание комплексной системы информационного сопровождения работ в области менеджмента качества как информационной среды для коммуникации и корпоративного взаимодействия при реализации мероприятий. Это могут быть периодические издания, конференции, семинары, мультимедиа-издания и веб-сайты, содержащие информацию о научных результатах, лучших практиках в деятельности ООВО, тенденциях и направлениях развития менеджмента качества, рекомендации, отчеты.

3.8. Совершенствование механизмов привлечения зарубежных агентств, экспертов к контролю и оценке качества высшего образования Российской Федерации.

4. Обеспечение конкурентоспособности образовательного процесса ООВО:

4.1. Расширение участия ООВО в международных сопоставительных исследованиях.

4.2. Привлечение научных, образовательных, материальных, кадровых и других ресурсов ведущих организаций и предприятий — лидеров в регионе (стране, мире) для совместной реализации образовательных программ с целью повышения качества подготовки специалистов по соответствующему направлению (профилю).

Таким образом, одной из наиболее значимых задач в области образования в Российской Федерации сегодня является внедрение и использование современных методов управления с целью повышения качества образования и обеспечения международного признания качества подготовки специалистов. Реализация указанных задач требует срочных мер по разработке концепции совершенствования управления качеством в ООВО и методологии использования методов и средств менеджмента качества в образовании в целом.

Список литературы

1. Семченко, А. Современные особенности обеспечения качества высшего образования / А. Семченко, С. Булгаков // Менеджмент качества. — 2015. — № 2. — С. 96—114.

2. Егоров, Е. Е. Некоторые проблемы повышения качества управления образовательной организацией / Е. Е. Егоров, Л. И. Васильева // Соврем. науч. исслед. и инновации. — 2014. — № 12. — С. 227—231.

3. Левшина, В. В. Опыт и перспективы развития систем менеджмента качества образовательных организаций / В. В. Левшина // Система менеджмента качества: опыт и перспективы. — 2014. — Вып. 3. — С. 140—144.

4. Коджешау, М. А. Внедрение СМК в образовательных учреждениях Российской Федерации — принципы построения [Электронный ресурс] / М. А. Коджешау. — URL: http://quality.eup.ru/MATERIALY12/smk-vuz.htm.

5. Управление в высшей школе: опыт, тенденции, перспективы : аналит. докл. / В. М. Филиппов [и др.]. — М. : Логос, 2005. — 540 с.

6. Иванов, В. А. Особенности реализации процессного подхода в системах менеджмента качества образовательных учреждений / В. А. Иванов, А. В. Селезнева // Вестн. Самар. гос. техн. ун-та. — 2015. — Сер. «Психолого-пед. науки». № 1 (25). — С. 70—77.

7. Степанов С. А. Менеджмент качества в образовании. Проблемы, перспективы / С. А. Степанов // Качество, инновации, образование. — 2002. — № 1. — С. 49—52.

8. Дощанова А. И. Особенности формирования инновационной модели высшей школы в современных условиях / А. И. Дощанова, И. С. Санду, И. В. Кирова. — 2014. — Т. 11, № 8. — С. 535—538.

* * *

Государственные контракты (электронные ресурсы)

9. Отчетные материалы по проекту «Разработка методики использования национальных и отраслевых квалификационных рамок в системе оценки качества образовательных программ профессионального образования и сертификации квалификаций» (ГК[1] от 28.10.2011 № 12.Р20.11.0082; http://fcs.vpk.ru/cgi-bin/uis/gk.cgi/ExtDataGk/View/6328336?class_suffix=Gk).

10. Отчетные материалы по проекту «Формирование моделей оценки влияния изменения государственных процедур контроля и оценки качества образования на систему образования с точки зрения качества образования» (ГК от 07.11.2011 № 12.Р20.11.0072; http://xn--n1abdok.xn--p1ai/node/1329).

11. Отчетные материалы по проекту «Создание системы оценки качества образования при реализации программ прикладного бакалавриата» (ГК от 11.11.2011 № 12.Р20.11.0078; http://xn--n1abdok.xn--p1ai/node/1332).

12. Отчетные материалы по проекту «Разработка и апробация моделей профессиональной оценки качества программ профессионального образования (НПО, СПО, ВПО, ДПО)» (ГК от 26.09.2011 № 12.Р20.11.0018; http://xn--n1abdok.xn--p1ai/node/1448).

13. Отчетные материалы по проекту «Разработка и апробация моделей общественной оценки качества профессионального образования (НПО, СПО, ВПО, ДПО)» (ГК от 07.10.2011 № 12.Р20.11.0056; http://xn--n1abdok.xn--p1ai/node/1292).

14. Отчетные материалы по проекту «Разработка и апробация методологии рейтингования образовательных учреждений профессионального образования» (ГК от 14.10.2011 № 12.Р20.11.0055; http://xn--n1abdok.xn--p1ai/node/1305).

[1]ГК — государственный контракт.

Сведения об авторе

Банников Сергей Александрович — кандидат экономических наук, доцент, Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки, Челябинск, Россия.

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 2 (384). Economic Sciences. Iss. 52. Pp. 190–196.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF QUALITY MANAGEMENT SYSTEM OF HIGHER EDUCATION IN THE RUSSIAN FEDERATION

S.A. Bannikov

The Federal Service for Supervision in the Sphere of Education and Science of the Russian Federation, Chelyabinsk, Russia

The article defines the problem of raising the quality of education in Russia. The mechanisms of formation of independent quality assessment. The prospects of the national education system development. Allocated directions of reforming the regulatory framework of education, possibilities and limitations of use in higher education quality management systems. Identified specific steps, the implementation of which will allow to put into practice the introduction of modern quality management systems in higher education institutions. Special attention is paid to the need to recognize the Russian education abroad.

Keywords: *quality management system, certification, accreditation, recognition.*

References

1. Semchenko A. Sovremennye osobennosti obespecheniya kachestva vysshego obrazovaniya [Modern features of quality assurance in higher education]. *Menedzhment kachestva* [Management of quality], 2015, no. 2, pp. 96—114. (In Russ.).
2. Egorov E.E., Vasil'yeva L.I. Nekotorye problemy povysheniya kachestva upravleniya obrazovatel'noy organizatsiyey [Some problems of increasing the quality of management of educational institution]. *Sovremennye nauchnye issledovaniya i innovatsii* [Modern scientific research and innovation], 2014, no. 12, pp. 227—231. (In Russ.).
3. Levshina V.V. Opyt i perspektivy razvitiya sistem menedzhmenta kachestva obrazovatel'nyh organizatsiy [Experience and prospects of development of the quality management systems of educational organizations]. *Sistema menedzhmenta kachestva: opyt i perspektivy* [Quality management system: experience and prospects], 2014, iss. 3, pp. 140—144. (In Russ.).
4. Kodzheshau M.A. *Vnedreniye SMK v obrazovatelnykh uchrezhdeniyakh Rossiyskoy Federatsii — printsipy postroeniya* [Implementation of QMS in educational institutions of the Russian Federation: the principles of construction]. Available at: http://quality.eup.ru/MATERIALY12/smk-vuz.htm (In Russ.).
5. Filippov V.M. *Upravleniye v vyisshey shkole: opyt, tendentsii, perspektivy* [Management in higher education: experiences, trends, prospects]. Moscow, Logos Publ., 2005. 540 p. (In Russ.).
6. Ivanov V.A., Selezneva A.V. Osobennosti realizatsii protsessnogo podkhoda v sistemakh menedzhmenta kachestva obrazovatelnykh uchrezhdeniy [Features of the process approach to quality management systems of educational institutions]. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta* [Bulletin of Samara State Technical University], 2015, no. 1 (25), pp. 70—77. (In Russ.).
7. Stepanov S. A. Upravleniye v vyisshey shkole: opyt, tendentsii, perspektivy. [Management in higher education: experiences, trends, prospects]. *Menedzhment kachestva v obrazovanii: problemy, perspektivy. Kachestvo, innovatsii, obrazovaniye* [Quality management in education: problems, prospects. Quality, innovation, and education], 2002, no. 1, pp. 49—52. (In Russ.).
8. Doshchanova A.I., Sandu I.S., Kirova I.V. *Osobennosti formirovaniya innovatsionnoy modeli vysshey shkoly v sovremennykh usloviyakh* [Features of formation of an innovative model of higher education in modern conditions], 2014, vol. 11, no. 8, pp. 535—538. (In Russ.).

* * *

9. *Otchetnye materialy po proektu "Razrabotka metodiki ispol'zovaniya natsional'nykh i otraslevykh kvalifikatsionnykh ramok v sisteme otsenki kachestva obrazovatel'nykh programm professional'nogo obrazovaniya i sertifikatsii kvalifikatsiy"* [Deliverables of the project "Development of the method of use of national and sectoral qualifications frameworks in the system of assessing the quality of professional education and certification of qualifications of educational programs"] (GK ot 28.10.2011 no. 12.P20.11.0082; http://fcs.vpk.ru/cgi-bin/uis/gk.cgi/ExtDataGk/View/6328336?class_suffix=Gk). (In Russ.).

10. *Otchetnye materialy po proektu "Formirovaniye modeley otsenki vliyaniya izmeneniya gosudarstvennykh protsedur kontrolya i otsenki kachestva obrazovaniya na sistemu obrazovaniya s tochki zreniya kachestva obrazovaniya"* [Deliverables of the project "Formation of models assessing the impact of changes in government control procedures and assessing the quality of education in the education system in terms of the quality of education"] (GK 07.11.2011 no. 12.P20.11.0072; http://xn--n1abdok.xn--p1ai/node/1329). (In Russ.).

11. *Otchetnye materialy po proektu "Sozdaniye sistemy otsenki kachestva obrazovaniya pri realizatsii programm prikladnogo bakalavriata"* [Deliverables of the project "Establishment of education quality assessment systems for the implementation of applied bachelor degree programs"] (GK 11.11.2011 no. 12.P20.11.0078; http://xn--n1abdok.xn--p1ai/node/1332). (In Russ.).

12. *Otchetnye materialy po proektu "Razrabotka i aprobatsiya modeley professional'noy otsenki kachestva programm professional'nogo obrazovaniya"* [Deliverables of the project "Development and testing of models of professional assessment of the quality of vocational education programs"] (GK 26.09.2011 no. 12.P20.11.0018; http://xn--n1abdok.xn--p1ai/node/1448). (In Russ.).

13. *Otchetnye materialy po proektu "Razrabotka i aprobatsiya modeley obshchestvennoy otsenki kachestva professional'nogo obrazovaniya"* [Deliverables of the project "Development and testing of models of public evaluation of the quality of vocational education] (GK 07.10.2011 no. 12.P20.11.0056; http://xn--n1abdok.xn--p1ai/node/1292). (In Russ.).

14. *Otchetnye materialy po proektu "Razrabotka i aprobatsiya metodologii reytingovaniya obrazovatel'nykh uchrezhdeniy professional'nogo obrazovaniya"* [Deliverables of the project "Development and testing of a methodology for rating the professional education of educational institutions"] (GK 14.10.2011 no. 12.P20.11.0055; http://xn--n1abdok.xn--p1ai/node/1305). (In Russ.).

ДИСКУССИИ
(DISCUSSION)

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 2 (384). Экономические науки. Вып. 52. С. 197–201.

УДК 330.16
ББК У209.2

ПРИРОДА ЭКОНОМИЧЕСКОГО МОШЕННИЧЕСТВА

А. В. Горшков
Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Анализируется природа экономического мошенничества, которая существует во всех сферах экономической жизни. Автором определены поле существования экономического мошенничества и его механизм. Этим механизмом является использование экономических законов, которое связано с интересами, мотивами и стимулами хозяйствующего субъекта. Дается определение экономического мошенничества как специфического экономического отношения, и выявляются факторы его детерминации. Представлена классификация субъектов экономического мошенничества, дается типовой портрет мошенника, работающего в институтах власти. На основе воспроизводственного цикла систематизированы формы экономического мошенничества.

Ключевые слова: *экономическое мошенничество, субъекты, формы и факторы экономического мошенничества.*

Мошенничество проникает во все сферы общественной жизни, в том числе в экономику.

В «Толковом словаре современного русского языка» мошенничество определяется как «обман, неблаговидные, незаконные действия с целью личного обогащения» [15. С. 346]. В Уголовном кодексе Российской Федерации под мошенничеством понимается «хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребление доверием» [4. С. 843]. Как в первом, так и во втором определении основой экономического мошенничества является обман, а целью — личное или коллективное обогащение.

В первом случае мошенничество рассматривается с морально-этической точки зрения, а во втором — с правовой. Нас же будут интересовать объективные причины экономического мошенничества. Тем более что в отечественной экономической науке феномен мошенничества как специфических экономических отношений остается недостаточно изучаемым.

Мошенничество — явление экономической жизни, поэтому искать его объективные причины следует в самой экономической жизни. Экономическую жизнь мы будем рассматривать в двух аспектах — объективном и субъективном. Объективная экономическая жизнь обусловлена действием объективных экономических законов, а субъективная экономическая жизнь определяется волей, сознанием и интересами хозяйствующих субъектов.

Пересечение этих двух сфер и является полем существования экономического мошенничества, что отражено на рисунке ниже.

Определив поле существования экономического мошенничества, необходимо выяснить его механизм. Этим механизмом является использование экономических законов. Использование экономических законов связано с интересами, мотивами



Поле существования экономического мошенничества

и стимулами хозяйствующего субъекта, обусловленными как его личными качествами, так и положением в экономической системе.

Возьмем, к примеру, закон о конкуренции. Использование этого закона связано с такими формами экономического мошенничества, как фальсификация качества товара, использование чужого бренда, лживая реклама, распространение негативной информации о конкуренте и т. п. Таким образом можно перебрать все экономические законы и выявить формы экономического мошенничества, связанные с их использованием.

Можно выстроить следующую логическую цепочку, раскрывающую механизм экономического мошенничества:

интерес => мотив => стимул => девиантное поведение => экономическое мошенничество

Исходя из этого, экономическое мошенничество можно определить как специфические экономические отношения, связанные с девиантным использованием экономических законов. Девиантность (то есть отклонение от нормы) проявляется в обмане с целью обогащения.

Большинство отечественных и зарубежных экономистов рассматривают мошенничество как форму оппортунистического поведения [2; 5; 8; 16; 17]. Наиболее подробно оппортунистическое поведение исследовано на уровне фирмы через отношения «принципал — агент» [9; 13]. Мошенничество, как показывает практика, не ограничивается отношениями внутри фирмы, а пронизывает все уровни и сферы экономики.

Выяснив, что экономическое мошенничество связано с девиантным использованием экономических законов, следует выявить факторы его детерминации (табл. 1).

Субъекты экономического мошенничества многолики. Их классификация представлена в табл. 2.

Используя информацию, содержащуюся в периодической печати, можно составить типовой портрет мошенника, работающего в институтах власти (табл. 3). Представленный портрет показывает, что мошенниками становятся зрелые граждане, имеющие высшее образование и опыт работы.

Если рассматривать субъекты экономического мошенничества с точки зрения их уровня, то одним из субъектов является государство. Достаточно вспомнить такие формы экономического мошенничества, как приватизация, которую в народе назвали «прихватизацией», введение плоской школы налогообложения для юридических лиц (подоходный налог 13 %), установление с 1 января 2016 г. минимального размера оплаты труда (МРОТ) 6204 р. в месяц, что составляет 53,6 % прожиточного минимума. Сюда же следует отнести получение топ-менеджерами и членами советов директоров госкомпаний огромных заработных плат и бонусов независимо от результатов работы. Например, месячная зарплата главы «Роснефти» Игоря Сечина — 25 млн р. Такая же зарплата — у главы правления «Газпрома» Алексея Миллера. У членов правления «Газпрома», а их 17 человек, месячная зарплата 11,7 млн р., у членов совета директоров (11 человек) — 3,3 млн р.

Если говорить о формах экономического мошенничества, то они многообразны. Мы попытались их систематизировать, взяв за основу воспроизводственный цикл, включающий фазы производства, распределения, обмена и потребления (табл. 4).

Таблица 1

Факторы экономического мошенничества

Факторы	Содержание
1. Психологические	Отрицательные качества субъекта хозяйствования (жадность, лживость, безответственность и т. п.)
2. Экономические	Негативные экономические явления хозяйственной жизни (рыночная анархия, банкротство предприятий, нарушение договорных обязательств и т. п.)
3. Организационные	Отсутствие необходимых организационных инструментов, регулирующих хозяйственную жизнь
4. Институциональные	Отсутствие необходимых институтов, регулирующих хозяйственную деятельность
5. Социальные	Негативные социальные явления хозяйственной жизни (безработица, падение уровня жизни и т. д.)
6. Исторические (мошенничество как исторический феномен)	Наличие негативных черт в национальном характере (стяжательство, безответственность, нарушение данного слова и т. д.)

Таблица 2

Типы классификации субъектов экономического мошенничества

Признак	Типы субъектов
1. Правовой статус	Юридические и физические лица
2. Уровень	Государственные Региональные Отраслевые Мошенники предприятий
3. Образование	Высшее Среднее (ПТУ) Начальное
4. Возраст	До 30 лет От 30 до 50 лет Свыше 50 лет
5. Пол	Мужской Женский
6. Место проживания	Центр — периферия Город — село
7. Место работы	Материальное производство Нематериальное производство Сфера услуг
8. Занятость в институтах власти	Законодательная власть Исполнительная власть

Таблица 3

Типовой портрет мошенника в институтах власти

Признак	Содержание
1. Пол	Мужской
2. Возраст	53 года
3. Образование	Высшее (иногда двойное: техническое/экономическое, экономическое/юридическое)
4. Ученая степень	Кандидат или доктор наук*
5. Стаж работы на государственной службе	14 лет
6. Партийность	Членство в «Единой России»

* Например, А. Хорошавин, губернатор Сахалинской области, — доктор экономических наук; В. Нечаев, вице-губернатор Новгородской области, — доктор технических наук.

Таблица 4

Формы экономического мошенничества в современной экономике России

Производство	Распределение	Обмен	Потребление
• Искусственное банкротство предприятий • Увод прибыли в офшоры • Приписывание в счете-фактуре невыполненных работ или услуг • Создание фиктивных дочерних фирм • Компрометация конкурентов • Умышленное превышение руководителем своих полномочий • Многократное использование залога • Фиктивное использование системы предоплаты	• Несоответствие МРОТ и прожиточного минимума реальным расходам • Несвоевременная выплата зарплаты • «Замораживание» зарплаты • Дискриминация в оплате труда мужчин и женщин • Финансовые пирамиды • Уклонение от уплаты налогов • Необоснованные зарплаты топ-менеджерам госкомпаний	• Искусственное повышение цен • Использование чужого бренда • Лживая реклама • Продажа товара с довеском • Спекуляция на рынке ценных бумаг • Списание средств со счетов клиента • Кредит под «дутый» залог • Изъятие и продажа в личных целях ценных бумаг банка	• Фальсификация качества товара • Красивый дизайн некачественных товаров • Незаконное получение выплат в сфере страхования • Отправление по почте товара, не соответствующего заявке • Мошенничество с банковскими картами • Мобильное мошенничество • Инсценировка автоаварии (так называемая «автоподстава»)

В табл. 4 перечислены наиболее распространенные формы экономического мошенничества.

Следует заметить, что больше всего экономическое мошенничество встречается в финансово-кредитной сфере и сфере услуг. Борьба с экономическим мошенничеством должна носить комплексный характер и строиться на основе учета факторов этого негативного явления. К направлениям борьбы с экономическим мошенничеством относятся: экономические, социальные, правовые, институциональные, организационные и психологические.

Список литературы

1. Верин, В. П. Преступления в сфере экономики : учеб.-практ. пособие / В. П. Верин. — 3-е изд. — М. : Дело, 2003. — 192 с.

2. Капелюшников, Р. И. Экономическая теория прав собственности / Р. И. Капелюшников. — М. : ИМЭМО АН СССР, 1990. — 185 с.

3. Колесников, В. В. Экономическая преступность и рыночные реформы: политико-экономические аспекты / В. В. Колесников. — СПб. : Изд-во СПб. ун-та экономики и финансов, 1994. — 172 с.

4. Кодексы и законы Российской федерации. — СПб. : Весь, 2007. — 992 с.

5. Нестеренко, А. Н. Экономика и институциональная теория / А. Н. Нестеренко. — М. : Эдиториал УРСС, 2002. — 416 с.

6. Норд, Д. Институты и институциональная экономика / Д. Норд. — М. : Дело, 2002. — 434 с.

7. Олейник, А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. — М. : ИНФРА-М, 2000. — 416 с.

8. Попов, Е. В. Институты / Е. В. Попов. — Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2015. — 712 с.

9. Попов, Е. В. Институты макроэкономики / Е. В. Попов. — М. : Экономика, 2005. — 638 с.

10. Попов, Е. В. Институты управления оппортунизмом / Е. В. Попов, В. Д. Симонова. — Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2005. — 185 с.

11. Попов, Е. В. Эндогенный оппортунизм в теории принципала — агента / Е. В. Попов, В. Д. Симонова // Вопр. экономики. — 2005. — № 3. — С. 118—130.

12. Попов, Е. В. Эффекты снижения уровня оппортунизма в системе принципал — агент / Е. В. Попов, В. Д. Симонова // Журн. экон. теории. — 2006. — № 1. — С. 27—50.

13. Попов, Е. В. Оценка внутрифирменного оппортунизма работников и менеджеров / Е. В. Попов, В. Д. Симонова // Проблемы теории и практики упр. — 2005. — № 4. — С. 108—117.

14. Свенссон, Б. Экономическая преступность / Б. Свенссон. — М. : Прогресс, 1987. — 160 с.

15. Толковый словарь современного русского языка. — М. : ЭКСМО, 2009. — 928 с.

16. Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. — 4-е изд. — М. : ТЕИС, 2010. — 823 с.

17. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма / О. Уильямсон. — СПб. : Лениздат, 1996. — 456 с.

Сведения об авторе

Горшков Александр Владимирович — доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и регионального развития Челябинского государственного университета. alex – gorshkov@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 2 (384). Economic Sciences. Iss. 52. Pp. 197–201.

NATURE OF THE ECONOMIC SWINDLE

A.V. Gorshkov

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. alex – gorshkov@mail.ru

The article gives the analysis of the nature of economic fraud existing in all spheres of economic life. The author identifies the scope of economic fraud existence and its mechanism. This mechanism is the economic laws usage connected with interests, motives and incentives of economic agents. The economic fraud is defined

as specific economic relation. The factors of its determination have been revealed. The author presents the classification of economic fraud entities and the typical portrait of a swindler working in government institutions. The forms of economic fraud are systemized on the basis of reproduction cycle including production stages, distribution, exchange and consumption.

Keywords: *economic swindle, subjects, factors and forms of economic swindle.*

References

1. Verin V.P. *Prestupleniya v sfere ekonomiki* [Crimes in the sphere of economy]. Moscow, Delo Publ., 2003. 192 p. (In Russ.).

2. Kapelyushnikov R.I. *Ekonomicheskaya teoriya prav sobstvennosti* [Economic theory of property rights]. Moscow, 1990. 185 p. (In Russ.).

3. Kolesnikov V.V. *Ekonomicheskaya prestupnost' i rynochnye reformy: Politiko-ekonomicheskiye aspekty* [Economic crime and market reforms: political and economic aspects]. St. Petersburg, 1994. 172 p. (In Russ.).

4. *Kodeksy i zakony Rossiyskoy Federatsii* [Codes and Laws of the Russian Federation]. St. Petersburg, 2007. 992 p. (In Russ.).

5. Nesterenko A.N. *Ekonomika i institutsional'naya teoriya* [Economic crime and market reforms: political and economic aspects]. Moscow, Editorial URSS Publ., 2002. 416 p. (In Russ.).

6. Nord D. *Instituty i institutsional'naya ekonomika* [Institutions and institutional economics]. Moscow, Delo Publ., 2002. 434 p. (In Russ.).

7. Oleynik A.N. *Institutsional'naya ekonomika* [Institutional Economics]. Moscow, INFRA-M Publ., 2000. 416 p. (In Russ.).

8. Popov E.V. *Instituty* [Institutions]. Yekaterinburg, 2015. 712 p. (In Russ.).

9. Popov E.V. *Instituty makroekonomiki* [Institutes of macroeconomics]. Moscow, Ekonomiks Publ., 2005. 638 p. (In Russ.).

10. Popov E.V., Simonova V.D. *Instituty upravleniya opportunizmom* [Institutes of opportunism management]. Yekaterinburg, 2005. 185 p. (In Russ.).

11. Popov E.V., Simonova V.D. Endogennyy opportunizm v teorii printsipala — agenta [Endogenous Opportunism in the theory of the principal — agent]. *Voprosy ekonomiki* [Questions of economy], 2005, no. 3, pp. 118—130. (In Russ.).

12. Popov E.V., Simonova V.D. Effekty snizheniya urovnya opportunizma v sisteme printsipal — agent [Reducing Effects of opportunism in the principal-agent system]. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii* [Journal of Economic Theory], 2006, no. 1, pp. 27—50. (In Russ.).

13. Popov E.V., Simonova V.D. Otsenka vnutrifirmennogo opportunizma rabotnikov i menedzherov [Evaluation of in-house employees and managers opportunism]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya* [Problems of the theory and practice of management], 2005, no. 4, pp. 108—117. (In Russ.).

14. Svensson B. *Ekonomicheskaya prestupnost'* [Economic crime]. Moscow, Progress Publ., 1987. 160 p. (In Russ.).

15. *Tolkovyy slovar' sovremennogo russkogo yazyka* [The explanatory dictionary of modern Russian language]. Moscow, EKSMO Publ., 2009. 928 p. (In Russ.).

16. Shastitko A.E. *Novaya institutsional'naya ekonomicheskaya teoriya* [New Institutional Economics]. Moscow, TEIS Publ., 2010. 823 p. (In Russ.).

17. Uil'yamson O. *Ekonomicheskiye instituty kapitalizma* [Economic Institutions of capitalism]. St. Petersburg, Lenizdat Publ., 1996. 456 p. (In Russ.).

СВЕЖИЙ ВЗГЛЯД
(FRESH VIEW)

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 2 (384). Экономические науки. Вып. 52. С. 202–213.

УДК 330.341.1
ББК 65.013

К ВОПРОСУ ОБ ИЗМЕРЕНИИ ЭКОНОМИКИ, ОСНОВАННОЙ НА ЗНАНИЯХ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ

А. В. Козлова
Тюменский государственный университет, Тюмень, Россия

Обозначена проблема отсутствия общепризнанной единицы и методологии измерения категории «знание» и экономики знаний, как многогранного феномена. Исследованы зарубежные и отечественные методологические подходы к оценке экономики знаний. Экономика знаний представлена как совокупность взаимосвязанных, взаимозависимых и взаимообусловленных подсистем. Определены критерии эффективности становления, развития и функционирования экономики знаний. Разработана авторская схема комплексной оценки экономики знаний как совокупности подсистем.

Ключевые слова: *экономика, основанная на знаниях; подсистемы; критерии; комплексная оценка.*

Внимание мирового сообщества к феномену «экономика, основанная на знаниях» с 1990-х гг. и по настоящее время, а также провозглашение этой концепции в качестве ориентира дальнейшего социально-экономического устройства как развитых, так и развивающихся стран, показывают необходимость оценки эффективности и результативности экономики данного типа, как и возможности сопоставления и сравнения стран в глобальном масштабе.

Целью работы является совершенствование теоретико-методических подходов к оценке феномена «экономика, основанная на знаниях». Специфичность категории «знание» порождает определенные трудности, связанные с ее измерением. Поскольку носителем знания является человек, то весьма сложно охарактеризовать мыслительные процессы его деятельности. На сегодняшний день не сложилось универсальной методологии оценки экономики знаний, также нет общепризнанной единицы измерения категории «знание». Что же касается знания как экономического фактора актива и блага, то лишь на современном этапе развития общества мы видим нарастающую борьбу государств за лидерство путем конкуренции уровней знаний. Непрерывное стремление к новшествам и инновациям делают образование и обучение в течение всей жизни главным фактором успеха и процветания страны. Все это особенно актуализирует исследования в области измерения эффективности и результативности экономики знаний.

В экономике, основанной на знаниях, принцип ограниченности ресурсов, присущий экономикам других типов, перестает быть приоритетным, это связано со специфическими свойствами ее главной категории «знание», а именно его неисчерпаемостью, способностью к самовоспроизводству и отсутствию физического износа. Знание не исчезает при потреблении и передаче, а порой, наоборот, приумножается, выступая вследствие этого неограниченным ресурсом. В то же время потребление знания, воплощенного в новых технологиях или инновациях, заново стимулирует их приращение, но уже в более качественном варианте, в свою очередь, сокращая скорость каждого приращения. Степень релевантности различных знаний может изменяться во времени. Одно и то же знание в разные временные промежутки обладает для субъектов различной ценностью, а также, устаревая, какое-либо знание может позже создать условия для новых открытий в междисциплинарных областях.

Поэтому при анализе экономики данного типа необходимо учитывать специфику ее базовой категории — нового знания, которое в большей степени является качественной компонентой, что говорит о необходимости синтеза учета как количественных, так и качественных характеристик изучаемой системы.

С целью сопоставления развития стран и регионов мира на пути к формированию и становлению экономики, основанной на знаниях, меж-

дународные организации (ООН, ЮНЕСКО, Всемирный банк, Европейская комиссия и др.) используют различные индексы, представленные как взвешенные агрегированные индикаторы, включающие различные показатели в зависимости от задач исследования, а именно: индекс экономики знаний и индекс знаний (Knowledge Economy Index); глобальный инновационный индекс (Global Innovation Index); индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index); индекс человеческого развития (Human Development Index) и др. Однако интегральные индикаторы не учитывают национальную специфику каждой страны и зачастую представляют собой анализ какой-либо отдельной стороны развития государства либо имеют слишком обобщающий характер. Также в национальной статистике различных стран не всегда рассчитывают показатели, необходимые для международных расчетов индексов.

Компаративный анализ различных индексов позволяет нам сделать вывод о том, что благоприятные социально-экономические и политические условия для инновационной деятельности, значительные расходы на науку и образование (расходы на НИОКР в 2013 г.: в Швеции — 3,4 %, в Финляндии — 3,88 %, в России — 1,16 % ВВП) [14; 15], а также на развитие высокотехнологичных отраслей помогли странам Западной Европы (Швеции, Финляндии, Дании, Нидерландам, Норвегии) и Восточной Азии (Японии, Китаю, Сингапуру) добиться значительных успехов на пути построения экономики знаний. Удельный вес инновационно-активных предприятий в странах ОЭСР составил около 50 % в 2013 г., в Германии — 66 %, в Швеции — 56 %, в Финляндии — 53 %, в России — 9 % [15].

Россия пока относится к странам с переходной экономикой, находясь на 55-м месте по индексу экономики знаний (2012 г.), однако перспектива становления и развития экономики знаний в нашей стране видится нам реальной возможностью снижения ее зависимости от природных ресурсов и ускорения технологического развития.

Попытки оценить эффективность экономики, основанной на знаниях, предпринимались и среди отечественных ученых. Так, например, Б. З. Мильнер считает, что экономика знаний появляется тогда, когда знание становится рыночным продуктом, поэтому показатели ее оценки должны отражать процессы производства, обмена и потребления знаний [9]. Данный подход затрагивает лишь определенный аспект анализа становления и развития экономики знаний, упуская при этом социальные эффекты и возможные угрозы.

А. Н. Козырев (конец 1990-х гг.) разработал методику оценки издержек и эффективности производства новых знаний доходным, сравнительным и затратным методами [7]. Однако данные методы не способны оценить действие различных рисков, возникающих в процессе внедрения новшеств в производственные процессы. Также расходы на НИОКР не отражают стоимость произведенных научным сектором знаний.

В. Л. Макаров и А. Е. Варшавский справедливо полагают, что двигателем в условиях экономики знаний является спрос, и предлагают анализировать экономику данного типа со стороны входа и выхода [5]. Но возникает трудность в наличии актуальной информации, необходимой для расчетов, также затрагиваются не все аспекты, характеризующие экономику знаний (упускаются показатели, отражающие взаимодействие различных акторов, неформальные связи, социальные эффекты и др.).

В работах А. В. Бузгалина и А. И. Колганова [2—4; 8], посвященных трансформации современного мирового развития с точки зрения диалектического подхода, постиндустриальное общество трактуется как «общество, где ключом к прогрессу становится творческая деятельность Человека» [2], а в качестве стратегии опережающего развития — формирование «экономики для человека», где основными сферами выступают те, что способствуют образованию «ключевых ценностей нашего общества и одновременно создают главный источник прогресса его экономики» [8]. Поэтому измерение развития креатосферы предполагается ими в плоскости определения результатов социально-экономической политики с помощью таких показателей, как индекс человеческого развития, индикаторов экологического состояния страны, а не объемов ВВП или материального производства, то есть увеличение доли в ВВП страны креатосферы (образование, здравоохранение, культура, наука и др.) [3]. А. В. Бузгалин говорит о необходимости «ориентации на увеличение выпуска продукции материального производства при сокращении его роли и доли в экономике» [4].

Л. Э. Миндели и Л. К. Пипия выделяют пять аспектов экономики знаний (ресурсный, формирование активов знаний, результативный,

сетевой, обучающий), характеризуют их оценку с точки зрения имеющихся заделов в этой области, а также затрагивают неизученные области экономики знаний в сфере ее измерения [10], однако не предлагают необходимого набора индикаторов и инструментов для их оценки.

Анализируя попытки измерить экономику нового типа, мы приходим к выводу о том, что многогранность феномена «экономика, основанная на знаниях» не позволяет охватить все аспекты анализа и оценки ее становления и развития в глобальном масштабе. Не существует строгих условий включения тех или иных показателей для оценки социально-экономической системы нового типа. Трудность адаптации зарубежных методик связана с невозможностью нахождения некоторых аналогов показателей в отечественной статистике и ограниченностью в наборе имеющихся данных, из-за чего сужается горизонт возможного анализа социально-экономической системы. Возникает острая необходимость в разработке индикаторов, учитывающих одновременно пространственную и временную характеристики с целью стандартизации и сопоставления изучаемых аспектов «экономики знаний» между регионами и государствами.

Рассмотрим показатели, отражающие процессы развития, результативности и эффективности, трех основных сфер экономики, основанной на знаниях в России, за 2010—2014 гг.: научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) и инновации; образование и обучение; информационно-коммуникационные технологии (ИКТ).

Результативность и эффективность НИОКР отражает динамика следующих показателей, представленных в табл. 1.

Рост за исследуемый период количества разработанных передовых производственных технологий, а с 2012 г. и числа используемых передовых производственных технологий способствует процессу модернизации производства в стране и дает шанс повысить конкурентоспособность российских предприятий на внутреннем и внеш-

Таблица 1

Основные показатели результативности и эффективности НИОКР в 2010—2014 гг.

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
Результативность НИОКР					
Разработанные передовые производственные технологии	864	1138	1323	1429	1409
Число использованных передовых производственных технологий	203 330	191 650	191 372	193 830	204 546
Отношение числа созданных передовых производственных технологий к числу используемых, %	0,42	0,59	0,69	0,74	0,69
Количество поданных заявок на патенты, ед.	42 500	41 414	44 211	44914	40 308
Коэффициент изобретательской активности (число отечественных патентных заявок на изобретения, поданных в РФ, на 10 тыс. чел. населения)	2,01	1,85	2,00	2,00	1,65
Эффективность НИОКР					
Степень инновационности организаций (доля инновационной продукции в общем объеме реализации организаций, осуществляющих инновации), %	4,8	6,3	8,0	9,2	8,7
Число созданных передовых производственных технологий на одну организацию, выполняющую НИОКР, ед. на организацию	0,25	0,31	0,37	0,40	0,39
Число созданных передовых производственных технологий на 1 тыс. чел., занятых в НИОКР	1,17	1,55	1,82	1,97	1,92
Число созданных передовых производственных технологий на 1 млрд р. внутренних затрат на НИОКР	1,65	1,86	1,89	1,91	1,66

Источник: составлено автором на основе данных, приведенных в работах [6; 13].

нем рынках. Однако невысокие значения показателя отношения числа созданных передовых производственных технологий к числу используемых (0,42 % в 2010 г. и 0,69 % в 2014 г.) говорит о том, что большинство используемых технологий — нероссийского происхождения, несмотря на положительную динамику данного показателя за пять лет.

В 2010 г. гораздо меньше одной технологии (0,25) приходилось на организацию, несмотря на небольшой рост к 2014 г. (0,39), однако значение этого показателя остается небольшим. Число созданных передовых производственных технологий на 1000 чел., занятых НИОКР, характеризует производительность труда в сфере НИОКР: за исследуемый период она выросла с 1,17 (2010 г.) до 1,92 ед./тыс. чел. (2014 г.), тем не менее все равно остается очень низкой.

Затратность разработки новых технологий в РФ очень высока: в 2013 г. отдача внутренних затрат на создание передовых производственных технологий имеет максимальное значение (1,91 ед. новых технологий с 1 млрд р. внутренних затрат).

Значение коэффициента изобретательской активности за пять лет имеет минимальное значение за исследуемый период в 2014 г. (1,65).

Таким образом, показатели отдачи ресурсов в сфере НИОКР на передовые производственные технологии в России за 2010—2014 гг. демонстрируют высокую трудоемкость НИОКР в стране и значительные затраты на создание новых производственных технологий.

Интеллектуализация производства и непрерывное профессиональное образование на протяжении всей жизни являются главным трендом в экономике знаний. Возможность работника быстро адаптироваться к меняющимся условиям окружающей среды, самосовершенствоваться и получать новые знания позволяет ему увеличить свои конкурентные преимущества на рынке труда и быть более востребованным и ценным.

При всей важности начального и среднего образования в экономике, основанной на знаниях, необходимости их переориентации с авторитарных методов на принципы гуманной педагогики, в данной статье нам представляется интересным проанализировать состояние высшего профессионального образования в России за 2010—2014 гг. (табл. 2 и 3).

Число организаций, ведущих подготовку аспирантов и докторантов (1519 и 478 ед. соответственно), в 2014 г. имеет минимальное за исследуемый период значение. Возможно, это связано с наметившейся тенденцией к объединению высших учебных заведений в России, их укрупнению и созданию национальных образовательных центров.

Данные табл. 3 показывают уменьшение количества образовательных организаций высшего образования: за исследуемый период их число сократилось на 165 ед. (на 15 % в сравнении с 2010 г.). Также отрицательная динамика прослеживается по показателю количества студентов за пять лет: снижение на 1,8 млн чел., или на 26 %, по сравнению с 2010 г. Возможно, эта негативная тенденция связана не только

Таблица 2

Показатели числа организаций аспирантуры и докторантуры в РФ в 2010—2014 гг.

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
Число организаций, ведущих подготовку аспирантов, на конец года	1568	1570	1575	1557	1519
Число организаций, ведущих подготовку докторантов, на конец года	602	608	597	585	478

Источник: составлено автором на основе данных, приведенных в работах [6; 13].

Таблица 3

Динамика основных показателей высшего образования в России с 2010 по 2015 г.

Показатель	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15
Число образовательных организаций высшего образования (на начало учебного года), ед.	1115	1080	1046	969	950
В них студентов — всего, тыс. чел.	7049,8	6490,0	6073,9	5646,7	5209,0
Студентов на 10 тыс. чел. населения	493	454	424	393	–

Источник: составлено автором на основе данных, приведенных в работе [13].

с сокращением количества образовательных организаций, но и с демографической ямой, приходящейся на 1995—2000 гг. Это предположение подтверждается также убывающим трендом показателя количества студентов на 10 000 чел. населения с 2010 по 2014 г.

Интенсивность обмена информацией и использование ИКТ в РФ с 2010 по 2014 г. отражена в табл. 4. Положительная динамика использования ИКТ в России за пять лет создает благоприятные условия становления экономики знаний в стране.

Анализ становления экономики знаний в России выявил следующие проблемы и противоречия, характерные для страны:

1. Необходимость повышения технологического потенциала и эффективности исследований и разработок, модернизации ключевых областей российской экономики. На сегодняшний день в РФ мы видим низкий уровень развития производственного комплекса, преобладание устаревшего оборудования, что, в свою очередь, не создает стимулов для внедрения инноваций на предприятиях [11]. Это подтверждается невысокой результативностью и эффективностью инновационно-ориентированных предприятий, с одной стороны, и «высокой стоимостью» передовых российских технологий — с другой. Необходимо более адресное финансирование по результатам «лучших».

2. Актуальность развития финансовой системы РФ как важного катализатора инновационной деятельности. Большинство российских предприятий осуществляют инвестиции в инновации за счет нераспределенной прибыли [12], и при опросах предприятий почти всегда выявляется нехватка собственных средств и высокая стоимость заимствований как главные препятствия для инвестиций и инноваций. Это говорит о необходимости укрепления банковского сектора и небанковских кредитно-финансовых учреждений.

3. Среди факторов, наиболее препятствующих технологическим инновациям в РФ, стоит выделить следующие: недостаток организационных инноваций, в том числе «инновационных управленцев»; неразвитость необходимых кооперационных связей в системе «наука — бизнес — государство»; высокий экономический риск вследствие наличия временного лага в процессе создания нового продукта, высокой стоимости нововведений и невозможности гарантированного результата.

Таким образом, анализ состояния экономики РФ и инновационной сферы, в частности, говорит о ее неготовности «принять» инновации, поэтому в ближайшей перспективе возникает актуальная необходимость в разработке комплекса мер поддержки, который будет способствовать формированию эффективной инновационной системы в РФ и ускорению построения экономики знаний в стране.

В условиях становления экономики, основанной на знаниях, наблюдается структурная трансформация элементов социально-экономической системы нового типа, появляются новые институциональные акторы, также меняются направления, формы и функции их взаимодействия. Решение задачи измерения и оценки эффективности становления экономики знаний требует разработки и уточнения критериев, эффектов, показателей результативности, комплексной оценки развития экономики нового типа.

Структурный и системный подходы к оценке экономики знаний и анализ ее основных тенденций позволил нам выделить подсистемы, присущие данной экономике. Функционально взаимосвязанные подсистемы в структуре «экономики знаний» представлены на рис. 1.

Таблица 4

Динамика показателей развития ИКТ в России в 2010 — 2014 гг.

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
Удельный вес организаций, использовавших ИКТ, % общего числа обследованных организаций					
Персональные компьютеры	93,8	94,1	94,0	94,0	93,8
Глобальные информационные сети	83,4	85,6	87,5	88,7	89,8
Интернет	82,4	84,8	86,9	88,1	89,0
Число персональных компьютеров в обследованных организациях — всего, тыс. шт.	9288,1	9972,2	10807,5	11438,0	11740,8

Источник: составлено автором на основе данных, приведенных в работе [13].

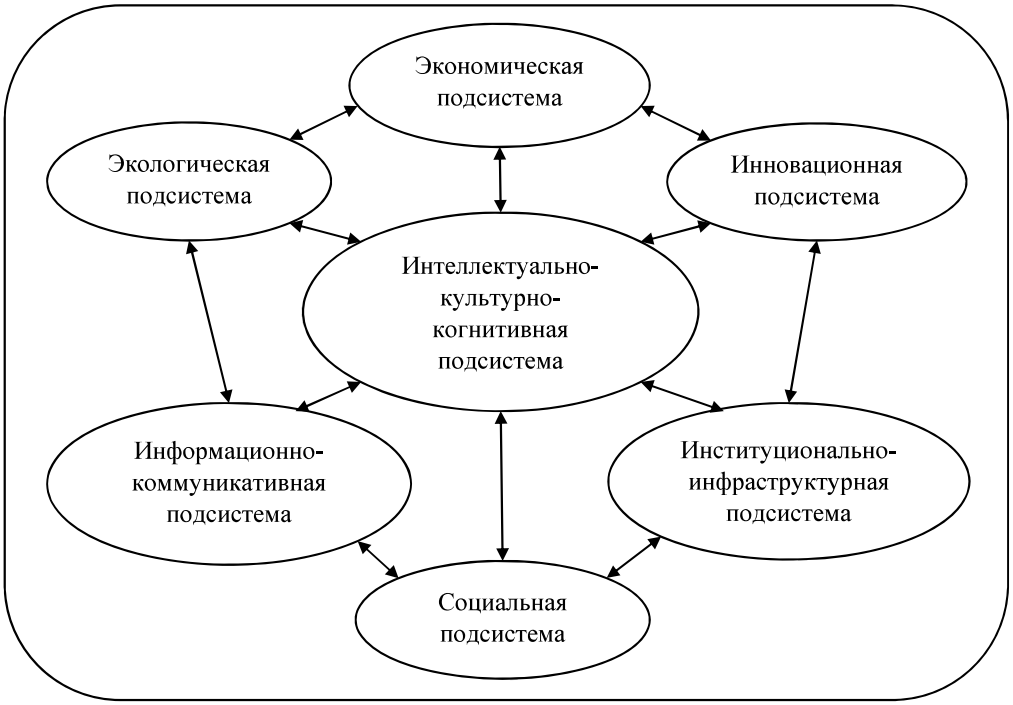


Рис. 1. Структура экономики, основанной на знаниях

Основой интеллектуально-культурно-когнитивной подсистемы является человек, который выступает как цель социально-экономического развития и движущая сила прогресса посредством создания, распространения и активизации информационных и знаниевых потоков. Также интеллектуально-культурно-когнитивную подсистему характеризует уровень функциональной грамотности и культурного универсализма населения, степень готовности общества к инновациям. Данная подсистема включает условия для развития человеческого потенциала — духовной компоненты каждой личности, среду воспитания и образования, возможности освоения духовных ценностей, образования в течение всей жизни.

Социальная подсистема представляет собой условия для нормальной жизнедеятельности людей, проживающих в стране, уровень и качество жизни, развитие жилищной и транспортной инфраструктуры, уровень здравоохранения.

Инновационная подсистема включает целостный комплекс мероприятий, агентов и их взаимодействие, а также условия, способствующие внедрению новых технологий и знаний в производственную сферу и создание на их основе инновационных товаров, работ, услуг, обеспечивающих удовлетворение потребностей. Особенно важное значение приобретают сферы НИОКР, науки (как фундаментальной, так и прикладной), образования и обучения.

Экономическая подсистема должна обеспечивать макростабильность, укрепление макроэкономического базиса в стране, развитие финансовой системы и эффективный экономический режим.

Информационно-коммуникативная подсистема является глобально-сетевой и представляет собой объемы данных и информации в качестве ресурсов для экономики знаний, а также доступ к глобальным знаниям и их использование. Данная подсистема обеспечивает взаимодействие акторов посредством различных способов обмена данными, информацией и знаниями.

Институционально-инфраструктурная подсистема включает институциональные режимы и информационную инфраструктуру. Данная подсистема представлена взаимосвязанной совокупностью институтов, организаций, ролей, норм, правил, стандартов, регулирующих отношения в экономике знаний. Наибольшее значение приобретают защита интеллектуальной собственности, качество государственного регулирования, эффективность правительства и выполнение законов.

Экологическая подсистема характеризует экологическую ситуацию в стране и мире, а также учитывает показатели влияния инноваций на окружающую среду и здоровье человека, принимаемые меры по улучшению экологической обстановки.

Необходимо отметить, что функционирование каждой подсистемы не сводится к суммированию их отдельных свойств. Взаимосвязь, взаимозависимость и взаимообусловленность подсистем, образующих экономику знаний, рождает синергетический эффект, который позволяет добиться доминирования эффекта совместного функционирования подсистем над суммой эффектов их автономного существования. Взаимодействие основных акторов в связке «наука — бизнес — государство — социум» посредством сетевой модели инновационного процесса повысит результативность субъектов экономической и социальной деятельности, достигнет максимального эффекта, поскольку важнейшим условием эффективной трансформации новых знаний и изобретений в инновации, а инноваций в конкурентные преимущества является формирование сети устойчивых связей между всеми участниками процесса.

С точки зрения традиционной трактовки под эффективностью понимается отношение результата к затратам, однако в условиях экономики, основанной на знаниях, такой подход видится нам не совсем корректным, поскольку соотношение результатов научной деятельности и затрат на НИОКР дает искаженную картину и отражает далеко не все аспекты экономики знаний. Наше предположение подтверждает феномен «европейского парадокса», который заключается в том, что, несмотря на высокие затраты европейских государств в сфере НИОКР, лидирующие позиции по росту технологических инноваций занимают страны Азии (Япония, Сингапур, Корея), которые в рейтинге интенсивности обмена информацией опережают Европу.

Также необходимо учитывать наличие временного лага, то есть эффект от первоначальных затрат и инвестиций в научную сферу может быть получен только через несколько лет. Это, в свою очередь, ведет к появлению различных рисков, которые также необходимо иметь в виду. В условиях мировой глобализации и интернационализации знание выступает как общественное (глобальное) и как частное благо. «Знания» становятся товаром на интеллектуальном рынке. Акт продажи и открытый доступ к новому знанию приводит к снижению его стоимости, но не ценности, а последующие затраты на его копирование становятся гораздо ниже затрат на его приобретение. Право собственности на новые разработки может искусственно приводить к формированию «когнитивных дисбалансов» — проявлению отрицательных экстерналий в экономике знаний [1]. Например, сдерживание применения дорогих эффективных лекарственных средств для лечения опасных болезней приводит к негативным социальным последствиям. Прогресс в информационно-телекоммуникационных технологиях, несмотря на положительный эффект, также в определенной степени усугубил информационное неравенство между странами, углубил разрыв в уровне их развития и обострил вопрос глобальных противоречий.

В экономической литературе результативность процесса или явления в общем значении характеризуется как эффективность. С этой точки зрения эффективность развития экономики знаний возможно определить как результативность функционирования системы инновационного типа, направленной на производство, трансфер и вовлечение знаний в хозяйственный оборот с целью внедрения инноваций и удовлетворения потребностей населения. Однако и такое толкование не позволяет полностью раскрыть всего содержания подсистем экономики знаний.

Сложность оценки эффективности экономики знаний как социально-экономической системы нового типа по отношению к другим формам проявления категории эффективности выражается в понимании того, что она представляет собой наиболее обобщающее понятие, сочетающее в себе целый комплекс отдельных значений и форм показателей эффективности, обусловленных в том числе особенностями функционирования экономики страны, а также спецификой инновационных процессов. В свою очередь эффективность подсистем экономики, основанной на знаниях, обусловливается как внутренними, так и внешними характеристиками их влияния на окружающую среду.

В этой связи нам представляется возможным рассматривать эффективность экономики знаний как результативность функционирования ее взаимосвязанных подсистем и применения комплекса мер, направленных на становление и развитие экономики инновационного типа в стране, активизации инновационных процессов и развития человека как базиса социально-экономического прогресса в целях обеспечения устойчивого социально-экономического развития территорий, повышения уровня и качества жизни населения.

Поэтому необходимость оценки эффективности функционирования экономики знаний сводится к выявлению *результатов функциониро-*

вания ее подсистем. Мы считаем, что их можно приблизительно разделить на следующие условные группы:

- экономико-стратегические результаты;
- инновационно-знаниеемкие результаты;
- экологические результаты;
- организационно-управленческие результаты;
- рискогенные результаты;
- социальные результаты.

Экономико-стратегическим результатом функционирования подсистем экономики знаний являются укрепление макроэкономического базиса, получение экономического эффекта от активизации инновационных процессов как на микро-, мезо-, так и на макроэкономическом уровнях, а также все виды результатов и затрат от реализации инноваций.

Инновационно-знаниеемкие результаты предполагают эффективность использования человеческого потенциала, уровень фундаментальной и прикладной науки, степень взаимодействия в связке «наука — бизнес — государство — социум».

Экологические результаты показывают влияние подсистем экономики знаний на окружающую среду, ее состояние, степень загрязнения, рациональное использование и возможности сохранения.

Организационно-управленческие результаты проявляются в улучшении показателей, связанных с организационными и маркетинговыми инновациями, изменением подходов к управлению знаниями и информацией.

Рискогенные результаты функционирования подсистем экономики знаний приводят к возможным появлениям «когнитивных дисбалансов» — возникновению отрицательных экстерналий в экономике знаний, возможным негативным социальным последствиям, информационному разрыву между странами.

Социальные результаты учитывают степень достижения социально значимых целей, а также социальные результаты от внедрения инноваций.

Обоснование критериев эффективности является важным методологическим аспектом при формировании комплексной оценки измерения экономики знаний. Выбор критериев необходим для включения в группу показателей, требуемых для оценки эффективности и результативности экономики знаний, как системы в целом, так и отдельных ее подсистем. Выбор критерия должен соответствовать содержанию той категории, которая отражает изучаемый процесс.

Общим критерием эффективности экономики знаний как социально-экономической системы нового типа выступает максимизация решения задачи по активизации становления и развития экономики инновационного типа в стране, гармоничном развитии ее подсистем, стимулировании инновационных процессов и совершенствовании человека как базиса социально-экономического прогресса в целях обеспечения устойчивого социально-экономического развития территорий, повышения уровня и качества жизни населения при имеющихся ресурсах или оптимальных затратах. Данный критерий показывает обобщенный уровень развития экономики знаний в стране или регионе и позволяет определять результаты ее функционирования.

Основные частные критерии эффективности становления, развития и функционирования экономики отражают оценку результатов функционирования ее подсистем и реализацию основных мер, содержащихся в стратегии, направленной на их гармоничное развитие. Это следующие критерии:

- Критерий экономико-стратегической эффективности — показывает, насколько достигнуты цели, решены задачи, сформированные в стратегии знаниевого развития, а также отражает результаты получения экономического эффекта от активизации инновационных процессов как на микро-, мезо-, так и на макроэкономическом уровнях, и, кроме того, характеризует все виды результатов и затрат от реализации инноваций.
- Критерий инновационно-знаниеемкой эффективности — характеризует уровень внедрения новейших разработок и технологий в процессе функционирования взаимосвязанных подсистем и реализации инновационной стратегии.
- Критерий экологической эффективности — определяет степень влияния результатов функционирования подсистем экономики знаний и стратегии инновационного развития на окружающую среду, ее рациональное, бережное использование и возможности воспроизводства.
- Критерий организационно-управленческой эффективности — отражает степень улучшения показателей, связанных с внедрением организационных и маркетинговых инноваций, а также уровень внедрения новых подходов к управлению знаниями и информацией на разных уровнях.
- Критерий социальной эффективности — характеризует влияние становления и развития экономики знаний как совокупности подсистем

на изменение условий жизни людей, а результаты и мероприятия инновационной стратегии показывают, в какой степени удовлетворены материальные и духовные потребности.

Оценка эффективности экономики, основанной на знаниях, может быть представлена в виде схемы (рис. 2). Такая схема может применяться как при измерении развития и функционирования экономики знаний в стране или регионе, так и при планировании перехода страны на данный путь развития. Также исходя из целей исследования возможно выбирать для анализа какие-либо отдельные подсистемы экономики знаний либо учитывать их комплексно. На втором этапе в зависимости от выбранных подсистем экономики знаний определяются критерии системы в целом, либо ее отдельных подсистем. В частности, выбираются показатели, необходимые для анализа, из представленных в национальной статистике. Далее проводится ранжирование критериев по степени важности, исходя из целей исследования, определение величин эффектов и выбор ме-

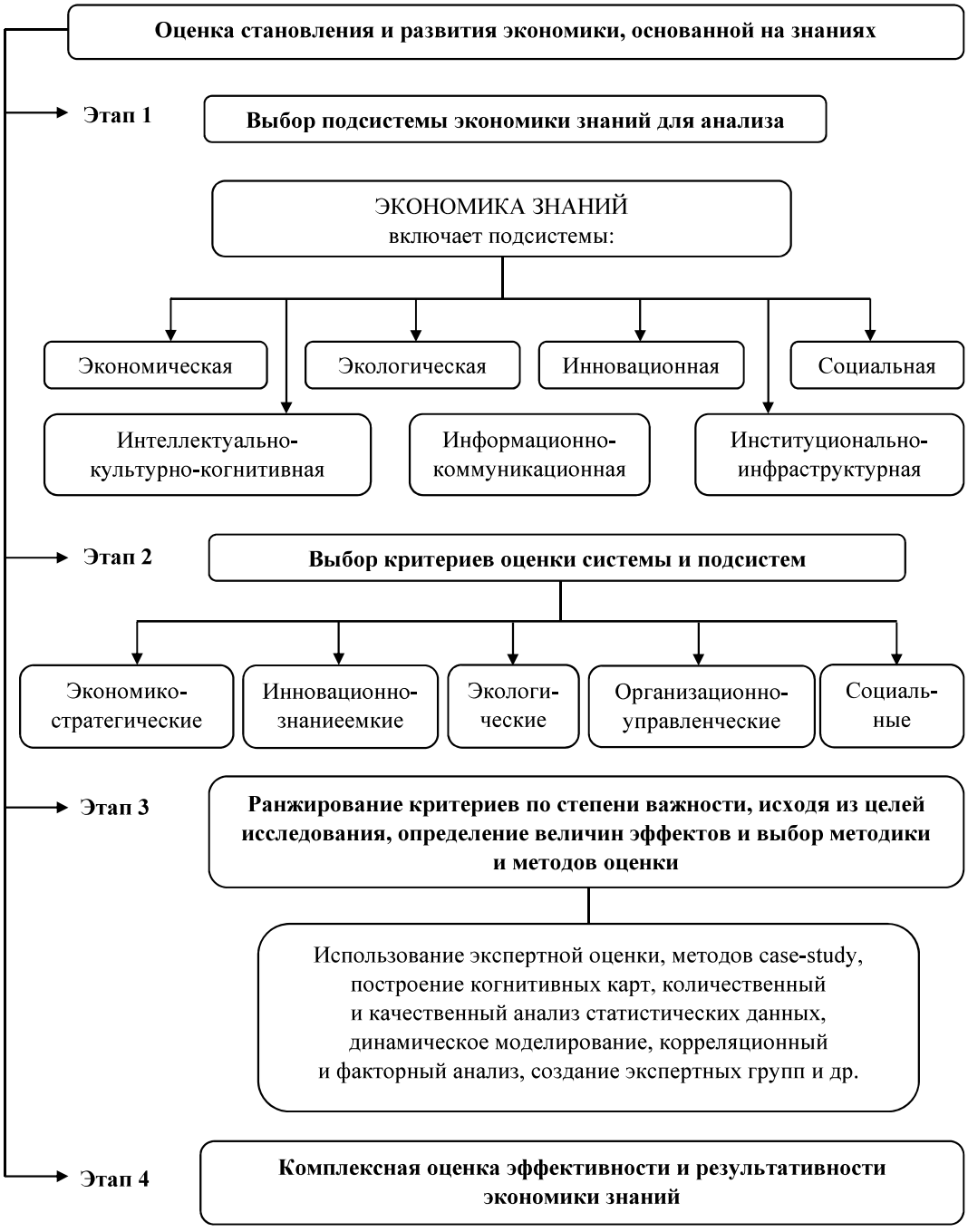


Рис. 2. Обобщающая схема комплексной оценки становления и развития экономики, основанной на знаниях

тодики и методов оценки. Поскольку экономика знаний является не линейной, а динамической системой, то и методы ее измерения должны лежать в плоскости динамического моделирования, построения когнитивных карт.

Анализируя категорию «знание» и результаты научной деятельности, мы говорим не только о количественном, но и прежде всего о качественном их аспекте, который зачастую трудно формализуем, что, в свою очередь, показывает необходимость использования экспертных оценок и методов case-study в данном вопросе. Это позволит определить, как когнитивная деятельность способствует достижению социально значимых результатов. Однако здесь кроется опасность неоднозначной и чрезмерно субъективной оценки данных явлений.

Практическая значимость предложенного алгоритма комплексной оценки измерения становления и развития экономики, основанной на знаниях, состоит в возможности его использования при формировании государственных стратегий на различных уровнях, а также для обоснования эффективности отдельных решений.

Список литературы

1. Барышева, А. В. Экономика знаний: Новая парадигма научного познания [Электронный ресурс] / А. В. Барышева. — URL: http://spkurdyumov.ru/biology/ekonomika-znanij-novaya-paradigma-nauchnogo-poznaniya/.

2. Бузгалин, А. В. Россия в глобальной экономике знаний трансформаций: контексты и альтернативы / А. В. Бузгалин // Экон. вестн. Ростов. гос. ун-та. — 2008. — Т. 6, № 1. — С. 27—39.

3. Бузгалин, А. В. Основные «пласты» глобализации и ее конфликтогенный потенциал / А. В. Бузгалин // Междунар. процессы. — 2003. — № 2. — С. 31—43.

4. Бузгалин, А. В. Поздний капитализм: капитал, рабочий, креатор. Восемь тезисов к вопросу о социальной структуре позднего капитализма и ее противоречиях / А. В. Бузгалин // Свобод. мысль. — 2014. — № 1. — С. 135—146.

5. Варшавский, А. Е. Развитие экономики знаний и необходимость обеспечения преемственности в экономической науке России / А. Е. Варшавский, А. И. Анчишкин. — Москва : МАКС Пресс, 2003. — С. 251.

6. Индикаторы инновационной деятельности: 2015 : стат. сб. / Н. В. Городникова [и др.] — М. : НИУ ВШЭ, 2015. — 320 с.

7. Козырев, А. Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А. Н. Козырев, В. Л. Макаров. — Москва : Интерреклама, 2003. — 352 с.

8. Колганов, А. И. Реиндустриализация как ностальгия? Полемические заметки о целевых акцентах альтернативной социально-экономической стратегии / А. И. Колганов, А. В. Бузгалин // Социол. исследования. — 2014. — № 3. — С. 120—130.

9. Мильнер, Б. З. Концепция управления знаниями в современных организациях / Б. З. Мильнер // Рос. журн. менеджмента. — 2003. — № 1. — С. 57—76.

10. Миндели, Л. Э. Концептуальные аспекты формирования экономики знания / Л. Э. Миндели, Л. К. Пипия // Проблемы прогнозирования. — 2007. — № 3. — С. 18—36.

11. Нуреев, Р. М. Человеческий капитал и его развитие в современной России / Р. М. Нуреев // Обществ. науки и современность. — 2009. — № 4. — С. 6—12.

12. Унтура, Г. А. Перспективные вложения в развитие экономики знаний: общероссийские и региональные тенденции / Г. А. Унтура // Регион: экономика и социология. — 2009. — № 1. — С. 61—83.

13. Федеральная служба государственной статистики : сайт [Электронный ресурс]. — URL: http://www.gks.ru.

14. Всемирный банк : сайт [Электронный ресурс]. — URL: http://www.worldbank.org.

15. Community Research and Development Information Service (CORDIS) [Электронный ресурс]. — URL: http://cordis.europa.eu/innovation/en/poLicy/cis.htm.

Сведения об авторе

Козлова Анна Викторовна — аспирант Тюменского государственного университета, Тюмень, Россия. xcom7@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 2 (384). Economic Sciences. Issue 52. Pp. 202–213.

THE QUESTION ABOUT THE MEASUREMENT OF BASED ON KNOWLEDGE ECONOMY: THEORETICAL AND METHODICAL ASPECTS

A.V. Kozlova
Tyumen State University, Tyumen, Russia. xcom7@mail.ru

In the article the problem of the lack of a recognized designated units classified as "knowledge". It is noted that the diversity of the phenomenon of "an economy based on knowledge" does not allow to cover all aspects of the analysis and evaluation of its formation and development on a global scale. There are no strict conditions for inclusion of certain indicators to assess the socio-economic system of a new type. There is an urgent need for the development of indicators, taking into account both spatial and temporal characteristics in order to standardize and compare the studied aspects of the "knowledge economy" between regions and states. Studied foreign and domestic methodological approaches to the assessment of the knowledge economy. Are considered indicators that characterize the main areas of development, effectiveness and efficiency of the knowledge economy in Russia from 2010 to 2014. The problems and contradictions characteristic of the Russian Federation in the way of the knowledge economy. The paper economy of knowledge is presented as a set of interrelated, interdependent and interrelated subsystems. The basic groups of the results of functioning of these subsystems. The criteria of efficiency of formation, development and functioning of the knowledge economy. The author's cheme is a comprehensive assessment of the knowledge economy as a set of subsystems.

Keywords: *an economy based on knowledge, subsystem, criteria, comprehensive assessment.*

References

1. Barysheva A.V. *Ekonomika znaniy: novaya paradigma nauchnogo poznaniya* [Knowledge economy: The new paradigm of scientific knowledge]. Available at: http://spkurdyumov.ru/biology/ekonomika-znanij-novaya-paradigma-nauchnogo-poznaniya/ (In Russ.).

2. Buzgalin A.V. Rossiya v global'noy ekonomike znaniy transformatsii: konteksty i al'ternativy [Russia in the global knowledge economy transformation: the context and alternatives]. *Ekonomicheskiy vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta* [Economic bulletin of Rostov State University], 2008, vol. 6, no. 1, pp. 27—39. (In Russ.).

3. Buzgalin A.V. Osnovniye "plasty" globalizatsii i eyo konfliktogennyy potentsial [The main "layers" of globalization and its conflict potential]. *Meghdunarodnye protsessy* [International processes], 2003, no. 2, pp. 31—43. (In Russ.).

4. Buzgalin A.V. Pozdniy kapitalizm: capital, rabochiy, creator. Vosem' tezisov k voprosu o social'noy strukture pozdnego kapitalizma i eyo protivorechiyakh [Late capitalism: capital, worker, creator. eight theses on the question of the social structure of late capitalism and its contradictions]. *Svobodnaya mysl'* [Free Thought], 2014, no. 1, pp. 135—146. (In Russ.).

5. Warshawskiy A.E., Anchishkin A.I. *Razvityie ekonomiki znaniy i neobkhodimost' obespecheniya preyemstvennosti v ekonomiheskoy nauke Rossii* [The development of the knowledge economy and the need to ensure continuity in economic science in Russia]. Moscow, MAKS Press Publ., 2003. 251 p. (In Russ.).

6. Gorodnikova N.V. [et al.]. *Indikatory innovatsionnoy deyatel'nosti 2015: statisticheskiy sbornik* [Indicators of innovation activity 2015: statistical compendium]. Moscow, 2016. 320 p. (In Russ.).

7. Kozyrev A.N., Makarov V.L. *Otsenka stoimosti nematerial'nykh aktivov i intellectual'noy sobstvennosti* [Valuation of intangible assets and intellectual property]. Moscow, Interreklama Publ., 2003. 352 p. (In Russ.).

8. Kolganov A.I., Buzgalin A.V. Reindusrtializatsiya kak nostal'giya? Polemicheskiye zametki o tselevykh aktsentakh al'ternativnoy sotsial'no-ekonomicheskoy strategii [Reindustrialization as nostalgia? Polemic notes targeted emphasis on alternative socio-economic strategy]. *Sotsiologicheskiye issledovaniya* [Sociological research], 2014, no. 3, pp. 120—130. (In Russ.).

9. Mil'ner B.Z. Kontseptsya upravleniya znanyami v sovremennykh organizatsiyakh [The concept of knowledge management in modern organizations]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta* [Russian management journal], 2003, no. 1, pp. 57—76. (In Russ.).

10. Mindeli L.E., Pipiya L.K. Kontseptual'nye aspekty formirovanya ekonomiki znaniy [Conceptual aspects of the formation of the knowledge economy]. *Problemy prognozirovanya* [Problems of forecasting], 2007, no. 3, pp. 18—36. (In Russ.).

11. Nureyev R.M. Chelovecheskiy kapital i ego razvitiye v sovremennoy Rossii [Human capital and its development in modern Russia]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'* [Social sciences and modernity], 2009, no. 4, pp. 6—12. (In Russ.).

12. Untura G.A. Perspektivnye vlozheniya v razvitiye ekonomiki znaniy: obshcherossiyskiye i regional'nye tendentsii [Future investments in the development of the knowledge economy: national and regional trends]. *Region: ekonomika i sotsiologiya* [Region: economics and sociology], 2009, no. 1, pp. 61—83. (In Russ.).

13. *Federal'naya Sluzhba Gosudarstvennoy Statistiki* [Federal State Statistics Service]. Available at: http://www.gks.ru (In Russ.).

14. Vsemirnyy Bank [World Bank]. Available at: http://www.worldbank.org (In Russ.).

15. *Community Research and Development Information Service (CORDIS)*. Available at: http://cordis.europa.eu/innovation/en/poLicy/cis.htm.

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 2 (384). Экономические науки. Вып. 52. С. 214–221.

УДК 338.24.01
ББК У44-14х16

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ

В. В. Хакимов

Челябинский государственный университет, Миасский филиал, Миасс, Россия

В современных условиях, когда органы местного самоуправления играют важную роль в становлении и развитии гражданского общества, встает вопрос о необходимости внедрения современных технологий муниципального управления как основного условия повышения его эффективности. В статье рассматривается понятие «управление муниципальной собственностью» с позиций разных исследователей. Также автор раскрывает сущность данной системы и обозначает условия ее эффективного функционирования. Помимо этого, сформулированы основные условия и критерии функционирования правового государства. Предлагается решение проблемы повышения эффективности деятельности органов местного самоуправления.

Ключевые слова: *государственная собственность, муниципальная собственность, управление муниципальной собственностью, муниципальные органы власти.*

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что на современном этапе развития муниципальных образований остро стоит вопрос необходимости внедрения эффективных технологий управления муниципалитетами. Целью данного исследования является разработка системы управления муниципальной собственностью в органах местной власти. Статья включает теоретические выкладки по теме исследования.

Согласно Федеральному закону от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ под муниципальной собственностью понимается имущество, находящееся в муниципальном образовании и составляющее экономическую основу местного самоуправления, средства местных бюджетов, а также имущественные права муниципальных образований [11].

Муниципальная собственность является экономической основой самостоятельности местного самоуправления как органа публичной власти, обеспечивает управляемость соответствующей территорией как единым целым. В основу данного определения закладывается и правовая база, которая разграничивает государственную власть и местное самоуправление. Так, ст. 12 Конституции РФ гласит, что «органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти» [9]. Все законодательные акты также трактуют местное управление как самоуправление, которое отличается от государственного.

Органы местной власти являются представителем интересов населения, проживающего на соответствующей территории муниципального образования. Муниципальные органы власти решают следующие задачи в этой области:

1) обеспечение наиболее полного учета интересов местного населения;

2) обеспечение приоритетности данных интересов по сравнению с интересами государства в целом;

3) ограничение вмешательства вышестоящих уровней государственной власти в процесс деятельности местного самоуправления по вопросам управления муниципальной собственностью.

Собственником муниципального имущества является муниципальное образование как юридическое лицо и субъект гражданского права. От его имени функции собственника исполняют представительные и исполнительные органы местного самоуправления, уполномоченные на то Уставом муниципального образования и другими нормативно-правовыми актами [1].

Главной особенностью системы управления муниципальной собственностью является то, что в условиях рыночной экономики органы местной власти играют двойственную роль: с одной стороны, они способствуют формированию эффективной рыночной среды с помощью издания различных нормативных актов, с другой — обеспечивают выполнение хозяйственных функций, являясь полноправным участником рыночных отношений. Выступая собственником имущественного комплекса муниципального образования, местные органы власти посредством комитетов

и департаментов осуществляют выполнение соответствующих функций по управлению данным имуществом, опираясь на требования, предъявляемые общественным характером этого имущества: во-первых, реализация с помощью конкурса объектов собственности; во-вторых, передача государственного и муниципального имущества во временное управление коммерческим организациям [8].

Рассмотрим и проанализируем подходы различных авторов к трактовке понятия «управление муниципальной собственностью».

Е. Г. Шаломенцева определяет этот термин таким образом: управление муниципальной собственностью представляет собой деятельность органов и должностных лиц местного самоуправления по владению, пользованию и распоряжению объектами муниципальной собственности в целях максимального обеспечения социально значимыми услугами населения муниципального образования и осуществляется в форме принятия нормативно-правовых актов, организации их осуществления и контроля за их исполнением [19. С. 25].

А. В. Руднев управление муниципальной собственностью понимает как управленческую деятельность в интересах местного сообщества, связанную с установлением правил, условий использования муниципального имущества с учетом общественных ценностей и достижения целей управления [16. С. 330].

И. А. Острина дает свою трактовку: управление муниципальной собственностью — совокупность эффективных действий собственника или управляющего, направленных на сохранение основных качеств объекта собственности или ее приращение [13. С. 55].

Дж. М. Розенберг предлагает другой подход к пониманию данной категории, который включает управление эксплуатацией недвижимостью, управление сохранностью и воспроизводством муниципальной собственности, контроль и учет недвижимости, правовое обеспечение и регулирование прав собственности на объекты муниципальной собственности [15].

В. В. Данилкин трактует управление муниципальной собственностью как совокупность эффективных действий органов местного самоуправления, обеспечивающих условия реализации всех отношений собственности, сохранение и приращение ее объектов, управление экономическими, экологическими и социальными интересами населения муниципального образования посредством создания муниципальных общественных благ [6. С. 45].

Автор настоящей статьи под управлением муниципальной собственностью понимает деятельность, направленную на формирование эффективных управленческих решений в отношении объектов муниципальной собственности и субъектов их пользования в целях удовлетворения экономических, социальных и экологических интересов населения соответствующего муниципального образования.

В отличие от существующих определение, данное автором, позволяет выделять управление как основное условие эффективного функционирования муниципального имущественного комплекса; определяет управление муниципальной собственностью как целенаправленный процесс; обозначает главную цель управления собственностью муниципального образования как удовлетворение интересов населения в необходимых им экономических, социальных и прочих благах, что обусловливает поступательное развитие соответствующего муниципального образования и является залогом успешного развития регионов и Российской Федерации в целом.

Считаем целесообразным раскрыть сущность системы управления муниципальной собственностью, а также обозначить условия эффективного функционирования данной системы.

Существует два подхода к определению системы управления — в узком и широком смысле. В первом случае система управления отождествляется с управляющей системой. Применительно к муниципальным образованиям в зависимости от уровня иерархии, сферы деятельности, организационно-правовой формы это может быть местная администрация, совет директоров, совет учредителей или другой орган. Во втором случае система управления рассматривается как совокупность управляющей и управляемой систем с присущими им взаимосвязями [7].

Считаем, что системе управления муниципальной собственностью присущи все признаки сложных систем, в том числе перечисленные в составленной автором таблице (с. 216).

По мнению автора, одна из главных особенностей системы управления муниципальной собственностью — открытость данной системы, которая характеризуется достаточно частым и интенсивным взаимодействием с населением. Кроме

Признаки системы управления

Признак	Расшифровка
1. Иерархичность	Содержит несколько этапов и способов достижения целей соответствующих уровней, что порождает внутриуровневые и межуровневые конфликты
2. Физическая неоднородность и большое число элементов	Включает хозяйственно-экономические и социальные элементы, а также правила и алгоритмы их взаимодействия в различных ситуациях
3. Связи между элементами системы сильнее связей между элементами системы и среды	Связи между элементами и власть в системе могут быть формальными (основанными на законодательстве, договорных отношениях и пр.) и неформальными (основанными на личной власти, моральной ответственности и доверии)
4. Синергичность	Свойства отдельных элементов нельзя свести к свойствам системы в целом
5. Многофункциональность	Способность к реализаии множества функций на заданной структуре, что проявляется в свойствах гибкости и адаптации
6. Надежность	Способность реализовывать заданные функции в течение определенного периода с заданными параметрами качества
7. Безопасность	Способность не наносить недопустимые воздействия техническим объектам, персоналу, окружающей среде при своем функционировании
8. Устойчивость	Способность возвращаться в исходное состояние после некоторых возмущающих воздействий (острых внешних, экономических или социальных конфликтов)
9. Уязвимость	Способность получать повреждения при воздействии внешних или внутренних поражающих факторов

того, это система с обратной связью, так как система местного самоуправления является выборной и любые решения, принимаемые местной властью, носят политический характер.

Ключевыми условиями и критериями функционирования правового государства являются следующие: осуществление прав населения на получение достоверной и объективной информации из всех возможных источников (телевидение, радио, газеты, Интернет и пр.); доступ граждан вне зависимости от их материального и социального положения к информации, имеющей важное общественное значение; информационная открытость и публичность деятельности властных структур [2].

Активное и деятельное участие населения в повседневной жизни муниципального образования обеспечивается реализацией прав граждан на получение информации. Важнейшим условием нормального функционирования современных отношений между гражданами и властными структурами является информационная открытость и публичность работы органов власти, за счет чего обеспечивается экономическая эффективность предпринимательской деятельности. Также информационная открытость органов власти способствует борьбе с коррупцией во властных структурах как одной из главных сдерживающих сил нормального и цивилизованного развития современного общества [3. С 21].

В целом же данная система, по мнению автора, представляет собой достаточно сложную структуру, поэтому проведение ее анализа не всегда представляется возможным. В этом случае прибегают к декомпозиции — разделению системы на части — и исследуют отдельно каждую часть. В частности, выделяют объект и субъект управления, концепцию управления, которая включает цели, задачи, принципы, подходы к управлению и методы управления.

Объектом системы управления муниципальной собственностью является муниципальная собственность, расположенная на территории муниципального образования или за его пределами, а именно: муниципальный жилищный фонд; находящееся в муниципальной собственности недвижимое имущество, в том числе переданное в аренду, пользование, залог и по иным основаниям; муниципальная собственность, закрепленная на праве хозяйственного ведения за муниципальными унитарными предприятиями или на праве оперативного управления за муниципальными казенными предприятиями, муниципальными учреждениями; объекты имущества, приобретенные муниципальными унитарными предприятиями и муниципальными учреждениями; иное имущество, приобретенное за счет средств местного бюджета, а также переданное в дар; казенное недвижимое имущество.

Предметом системы управления муниципальной собственностью являются отношения по поводу использования муниципальной собственности.

Основным субъектом управления муниципальной собственностью является население муниципального образования, которое передает свои права по владению, пользованию и распоряжению имуществом органам местного самоуправления. Также субъектом управления (в рамках предоставленных им полномочий) являются органы местного самоуправления (администрация города в лице комитета по управлению муниципальным имуществом и пр.).

Как отмечалось выше, должна быть обеспечена тесная взаимосвязь между органами местного самоуправления (информация о деятельности органов) и населением муниципального образования (мнения, интересы, критика и пр.).

В рамках концепции управления муниципальной собственностью необходимо выделить цели, задачи, принципы, инструменты, подходы к управлению и методы управления.

Концепция (от лат. conceptio — «понимание, единый замысел, ведущая мысль») — это система взглядов, отражающая определенное понимание сущности какого-либо предмета, явления или процесса и отношение к нему.

Известно, что функционирование системы управления муниципальной собственностью преследует достижение главной цели — повышение качества жизни населения муниципального образования.

Достижение цели управления обеспечивается выполнением ряда задач, основными из которых являются: а) обеспечение сохранности, эффективного использования и развития муниципальной собственности; б) обеспечение интересов местного сообщества в процессе разработки и реализации программ управления муниципальной собственностью и программ социально-экономического развития муниципального образования; в) повышение инвестиционной привлекательности территории муниципального образования за счет формирования цивилизованного рынка муниципальной собственности [18].

Формирование цивилизованного рынка муниципальной собственности может быть обеспечено за счет: а) гарантий имущественных прав собственности; б) льгот по платежам за собственность на период проектирования и строительства конкретных объектов; в) развития системы ипотечного кредитования; г) упрощения и ускорения процедуры оформления сделок с имуществом; д) содействия решению социальных проблем, в том числе жилищной, являющейся на сегодняшний момент одной из наиболее актуальных [10].

По нашему мнению, для эффективного функционирования системы управления собственностью муниципальных образований необходимо соблюдение ряда принципов:

1) комплексность — сбалансированность и взаимоувязывание отдельных элементов системы управления муниципальной собственностью;

2) эффективность — предполагает как эффективность управления объектами муниципальной собственности, так и эффективность построения и функционирования самой системы управления;

3) согласованность — взаимообусловленность, сочетание вопросов управления муниципальной собственностью и программ социально-экономического развития муниципального образования в целях обеспечения интересов населения, проживающего на территории данного муниципального образования;

4) пообъектный подход к управлению — может включать следующие практические меры: а) пообъектное формирование недвижимого имущества и пообъектный учет такого имущества; б) пообъектную регистрацию права собственности и сделок с ней; в) пообъектную оценку объектов собственности; г) пообъектное управление инвестиционными процессами в сфере имущества;

5) транспарентность (англ. transparent от лат. trans- — «насквозь, за пределами» + pareo — «быть очевидным») — прозрачность, информационная открытость деятельности местных органов власти, развитие самоуправления граждан и общественного участия субъектов хозяйствования;

6) многообразие методов и форм управления — внедрение новых подходов к управлению.

Под инструментами управления государственной и муниципальной собственностью понимаются средства практической реализации управленческих решений, помогающих добиваться поставленных перед муниципалитетом целей.

Среди инструментов управления выделяют две подгруппы: общие (универсальные) и локальные.

Общие инструменты управления — это существующие, закрепленные в правовых актах нормы и правила управленческой деятельности; имеют форму законов, уставов, инструкций, ограничений и т. д.

Локальные инструменты управления носят частный характер, подкрепляя выполнение более значимого управленческого решения, и могут иметь форму постановлений, приказов, распоряжений, сделок, контрактов, совещаний и т. п.

Исследование единого методологического подхода по управлению муниципальной собственностью, который позволяет органам местного самоуправления принимать обоснованные решения, предполагает рассмотрение основных методов управления муниципальным имуществом.

Выделяют следующие методы управления муниципальной собственностью [17]:

1. Продажа муниципального имущества.
2. Сдача в аренду муниципальной собственности.
3. Создание муниципальных унитарных предприятий.
4. Внесение доли в уставный капитал акционерных обществ.
5. Инвестирование в объекты муниципальной собственности.

Считаем, что каждое муниципальное образование должно индивидуально подходить к выбору метода управления муниципальной собственностью, исходя из соображений целесообразности его применения при данных конкретных условиях хозяйствования.

Независимо от способа управления муниципальной собственностью органы местного самоуправления должны стремиться максимально сохранить управляемость и контроль над муниципальной собственностью на своей территории, однако содержать на балансе нерентабельные объекты имущественного комплекса также не имеет смысла. К примеру, потребность муниципального образования в муниципальных унитарных предприятиях обоснована лишь в ситуациях, когда эффективное функционирование данных предприятий экономически нецелесообразно осуществлять силами организаций других различных форм собственности [14].

При осуществлении выбора наиболее эффективного способа управления имущественным комплексом муниципального образования необходимо принимать во внимание специфику отрасли, в которой функционирует та или иная организация. Например, в ходе процесса реорганизации муниципальных предприятий в сфере жилищно-коммунального хозяйства необходимо учитывать то, что применение рыночных механизмов в данной отрасли разрешено не во всех случаях [12].

Выбор метода управления муниципальной собственностью должен зависеть от возможности конкуренции на рынке конкретных услуг или же нецелесообразности, в том числе экономической, создания альтернативных предприятий.

Продажа имущества муниципального образования является способом сравнительно быстрого единовременного получения крупной суммы денежных средств и позволяет получать в дальнейшем доход в виде земельного налога. Но недостатками продажи являются потеря возможных доходов от использования недвижимости в будущем, а также трудности в поиске покупателей, обладающих достаточными возможностями для полного выкупа имущества [5].

При решении проблем управления должны учитываться интересы развития местного сообщества и территории, также необходимо, чтобы все мероприятия, связанные с управлением муниципальным имуществом, были увязаны как по срокам, так и по ресурсам (финансовым, материальным, трудовым). Для достижения поставленной цели необходимо разработать комплекс мероприятий, направленных на повышение эффективности управления муниципальной собственностью [4].

Наряду с разработкой данного комплекса мер, по нашему мнению, следует ужесточить всесторонний контроль над использованием собственности муниципального образования, а также активизировать деятельность по сокращению сумм дебиторской задолженности, причитающихся к уплате в бюджет муниципального образования от арендаторов имущества муниципального образования.

В некоторых муниципальных образованиях существует ряд хозяйствующих субъектов, имеющих на балансе здания, но при этом юридически не оформляющих землю, находящуюся в собственности муниципального образования. Такое положение вещей свидетельствует не только о незаконном использовании земельных участков в коммерческих и иных целях, но и о снижении потенциально возможных доходов в местный бюджет от использования имущества в виде налоговых поступлений [20].

Исходя из всего вышеизложенного, можно сказать, что в случае реализации данных принципов эффективное управление муниципальной собственностью станет основой увеличения доходных статей бюджетов муниципальных образований в виде налоговых отчислений, а также выделит имущественный комплекс в качестве фунда-

мента полноценного социально-экономического развития муниципалитетов. Такое положение вещей станет возможно в случае, когда при определении способа управления муниципальным имуществом не просто будут приняты в расчет интересы сторон (органов местной власти, предприятий различных форм собственности и населения, проживающего на территории данного муниципального образования), но также будут найдены источники финансирования для текущего функционирования и стратегического развития территории.

Список литературы

1. Агеев, В. Г. Муниципальная собственность как фактор инвестиционной привлекательности города / В. Г. Агеев // Экономика и упр. собственностью. — 2012. — № 2. — С. 113—118.

2. Аничкова, А. А. Пути повышения эффективности управления муниципальной собственностью / А. А. Аничкова // Проблемы теории и практики упр. — 2014. — № 7. — С. 32—38.

3. Аноприенко, А. В. Методы и механизмы повышения эффективности управления муниципальной собственностью : дис. … канд. экон. наук / А. В. Аноприенко. — М., 2006. — 172 с.

4. Балдаева, М. К. Использование экономического интереса в управлении муниципальной собственностью / М. К. Балдаева // Наука и бизнес: пути развития. — 2012. — № 12. — С. 47—50.

5. Беляева, А. В. Вопросы управления муниципальной собственностью / А. В. Беляева // Экономика и упр. собственностью. — 2012. — № 3. — С. 41—46.

6. Данилкин, В. В. Муниципальная собственность и особенности ее управления в транзитивной экономике : дис. … канд. экон. наук / В. В. Данилкин. — Челябинск, 2010. — 206 с.

7. Днепровская, Л. А. Специфика управления муниципальной собственностью в современных экономических условиях России / Л. А. Днепровская // Изв. Иркут. гос. экон. акад. — 2010. — № 3. — С. 122—124.

8. Ерошкин, А. К. Проблемы управления муниципальной собственностью в Российской Федерации / А. К. Ерошкин // Молодой ученый. — 2015. — № 9. — С. 603—606.

9. Конституция Российской Федерации : принята всенар. голосованием 12 дек. 1993 г. (с поправками от 30 дек. 2008 г.).

10. Маркварт, Э. Реалии муниципальной реформы в России: проблемы и пути развития / Э. Маркварт // Экономика и упр. собственностью. — 2012. — № 1. — С. 92—100.

11. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 6 окт. 2003 г. № 131-ФЗ (ред. от 30 дек. 2015 г.) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_44571/.

12. Огиев, Д. В. Инновационные направления совершенствования управления муниципальной собственностью / Д. В. Огиев // Соврем. исследования социал. проблем. — 2014. — № 1. — С. 44—53.

13. Острина, И. А. Управление муниципальной собственностью / И. А. Острина // Сборник докладов по методологическим проблемам развития. — М. : Прима-Пресс-М, 2001.

14. Попов, А. С. Управление муниципальной собственностью: проблемы и пути их решения / А. С. Попов // Информ. экономика: информация, аналитика, прогнозы. — 2012. — № 4. — С. 30—32.

15. Розенберг, Дж. М. Инвестиции : терминолог. слов. / Дж. М. Розенберг. — М. : ИНФРА-М, 1997. — 400 с.

16. Руднев, А. В. Проблемы управления государственным и муниципальным имуществом / А. В. Руднев // Сборник докладов по методологическим проблемам развития. — М. : Прима-Пресс-М, 2001.

17. Филатова, Н. Г. Эффективное управление муниципальной собственностью как условие социально-экономического развития муниципального образования : дис. … канд. экон. наук / Н. Г. Филатова. — Новосибирск, 2010. — 174 с.

18. Чудинов, С. А. Управление муниципальной собственностью: проблемы и пути совершенствования / С. А. Чудинов // Вестн. Сарат. гос. соц.-экон. ун-та. — 2013. — № 2. — С. 74—78.

19. Шаломенцева, Е. Г. Совершенствование процесса управления муниципальной собственностью в условиях реформы местного самоуправления в Российской Федерации : автореф. дис. … канд. экон. наук / Е. Г. Шаломенцева. — М., 2004. — 172 с.

20. Шапалова, В. А. Особенности управления муниципальной собственностью / В. А. Шапалова // Полит. упр. — 2013. — № 2. — С. 79—82.

Сведения об авторе

Хакимов Всеволод Владиславович — аспирант кафедры экономико-правовых основ управления, преподаватель кафедры экономики Миасского филиала Челябинского государственного университета, Миасс, Россия. vsevolod_x@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 2 (384). Economic Sciences. Iss. 52. Pp. 214–221.

FEATURES OF MANAGEMENT SYSTEM MUNICIPAL PROPERTY

V.V. Khakimov
Chelyabinsk State University, Miass branch, Miass, Russia. vsevolod_x@mail.ru

The relevance of the chosen research topic due to the fact that in the present circumstances, when local governments play an important role in the development of civil society, the question arises about the introduction of modern technologies of municipal governance as a basic condition for increasing its effectiveness. The article discusses the concept of "management of municipal property" from the perspective of different authors. The aim of this work is to develop a system of municipal property management in local authorities. The author also reveals the essence of the system and identifies conditions for its effective functioning. In addition, it sets out the basic conditions and criteria for the operation of law. The paper proposes a solution to improve the efficiency of local governments.

Keywords: *state ownership, municipal ownership, management of municipal property, the municipal authorities.*

References

1. Ageyev, V.G. Munitsipal'naya sobstvennost' kak factor investitsionnoy privlekatel'nosti goroda [Municipal property as a factor of investment attractiveness of the city]. *Ekonomika i upravleniye sobstvennost'yu* [Economy and management of the property], 2012, no. 2, pp. 113—118. (In Russ.).

2. Anichkova A.A. Puti povysheniya effektivnosti upravleniya munitsipal'noy sobstvennost'yu [Ways to increase the efficiency of municipal property management]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya* [Problems of the theory and practice of management], 2014, no. 7, pp. 32—38. (In Russ.).

3. Anopriyenko A.V. *Metody i mekhanizmy povysheniya effektivnosti upravleniya munitsipal'noy sobstvennost'yu* [Methods and mechanisms to improve the management of municipal property. Thesis]. Moscow, 2006. 172 p. (In Russ.).

4. Baldayeva M.K. Ispol'zovaniye ekonomicheskogo interesa v upravlenii munitsipal'noy sobstvennost'uy [The use of economic interest in the management of municipal property]. *Nauka i biznes: puti razvitiya* [Science and business: the development], 2012, no. 12, pp. 47—50. (In Russ.).

5. Belyayeva A.V. Voprosy upravleniya munitsipal'noy sobstvennost'yu [Questions of municipal property management]. *Ekonomika i upravleniye sobstvennost'yu* [Economy and management of the property], 2012, no. 3, pp. 41—46. (In Russ.).

6. Danilkin V.V. Munitsipal'naya sobstvennost' i osobennosti eyo upravleniya v tranzitivnoy ekonomike [Municipal property and its management features in transitive economy]. Chelyabinsk, 2010. 206 p. (In Russ.).

7. Dneprovskaya L.A. Spetscifika upravleniya muntsipal'noy sobstvennost'yu v sovremennykh ekonomicheskikh usloviyakh Rossii [Specificity of management of municipal property in modern economic conditions of Russia]. *Izvestiya Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii* [News of Irkutsk state economic Academy], 2010, no. 3, pp. 122—124. (In Russ.).

8. Eroshkin A.K. Problemy upravleniya munitsipal'noy sobstvennost'yu v Rossiiskoy Federatsii [The problems of managing municipal property in the Russian Federation]. *Molodoy uchyonyy* [Young scientist], 2015, no. 9, pp. 603—606. (In Russ.).

9. *The Constitution of the Russian Federation: adopted by the popular vote December 12, 1993 (in the version of December 30, 2008).* (In Russ.).

10. Markvart, E. Realii munitsipal'noy reformy v Rossii: problemy i puti razvitiya: [The realities of municipal reform in Russia: problems and ways of development]. *Ekonomika i upravleniye sobstvennost'yu* [Economics and management of the property], 2012, no. 1, pp. 92—100. (In Russ.).

11. On General Principles of Local Self-Government in the Russian Federation: the Federal Law of 06.10.2003, no. 131-FL. *Spravochnaya pravovaya sistema "Konsul'tantPlyus"* [Legal reference system "ConsultantPlus"]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_44571/ (In Russ.).

12. Ogiyev D.V. Innovatsionnye napravleniya sovershenstvovaniya upravleniya munitsipal'noy sobstvennost'yu [Innovative ways of improving municipal property management]. *Sovremennye issledovaniya sotsial'nykh problem* [Modern research of social problems], 2014, no. 1, pp. 44—53. (In Russ.).

13. Ostrina I.A. Upravleniye munitsipal'noy sobstvennost'yu [Management of municipal property]. *Sbornik dokladov po metodologicheskim problemam razvitiya* [The collection of reports on the methodological problems of development]. Moscow, Prima-Press Publ., 2001. (In Russ.).

14. Popov, A.S. Upravleniye munitsipal'noy sobstvennost'yu: problemy i puti ikh resheniya: [Management of community property: problems and ways of their solution]. *Informatsionnaya ekonomika: informatsiya, analitika, prognozy* [Information economy: information, analytics, forecasts], 2012, no. 4, pp. 30—32. (In Russ.).

15. Rozenberg, Dz.M. *Investitsii: terminologicheckiy slovar'* [Investment: terminological dictionary]. Moscow, INFRA-M Publ., 1997. 400 p. (In Russ.).

16. Rudnev, A.V. Problemy upravleniya gosudarstvennym i munitsipal'nym imushchestvom [Management problems state and municipal property]. *Sbornik dokladov po metodologicheskim problemam razvitiya* [The collection of reports on the methodological problems of development]. Moscow, Prima-Press Publ., 2001. (In Russ.).

17. Filatova, N.G. Effektivnoye upravleniye munitsipal'noy sobstvennost'yu kak usloviye sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya munitsipal'nogo obrazovaniya [Effective management of municipal property as a condition for socio-economic development of the municipality. Thesis]. Novosibirsk, 2010. 174 p. (In Russ.).

18. Chudinov, S.A. Upravleniye munitsipal'noy sobstvennost'yu: problemy i puti sovershenstvovaniya [Management of community property: problems and ways of improvement]. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta* [Bulletin of Saratov State Socio-Economic University], 2013, no. 2, pp. 74—78. (In Russ.).

19. Shalomentseva E.G. *Sovershenstvovaniye protsessa upravleniya munitsipal'noy sobstvennost'yu v usloviyakh reform mestnogo samoupravleniya v Rossiyskoy Federatsii* [Improving the management of municipal property in the conditions of the reform of local government in the Russian Federation. Thesis]. Moscow, 2004. 172 p. (In Russ.).

20. Shapalova V.A. Osobennosti upravleniya munitsipal'noy sobstvennost'yu [Features of municipal property management]. *Politicheskoye upravleniye* [Political management], 2013, no. 2, pp. 79—82. (In Russ.).

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 2 (384). Экономические науки. Вып. 52. С. 222–232.

УДК 339.564
ББК У428.2

СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

З. Л. Толмачев
Уральский государственный экономический университет, Екатеринбург, Россия

Реалии экономики Российской Федерации, вызванные в первую очередь современной геополитической ситуацией, являясь стимулом для предприятий, предопределяют необходимость поиска новых и расширения существующих внешних рынков для увеличения экспорта российской продукции. Статья посвящена разработке научного подхода к совершенствованию и оптимизации процесса выхода российских лиц на внешние рынки. Обоснована необходимость комплексной организации данного процесса с включением всей совокупности возможных действий потенциального экспортера. Выполнена классификация направлений деятельности и функций участников внешнеэкономической деятельности, проведена оценка роли ее отдельных направлений, предложена последовательность их осуществления, составлена комплексная схема выхода участника внешнеэкономической деятельности на внешние рынки. Выделены основные составляющие и факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятий на зарубежном рынке.

Ключевые слова: *внешнеэкономическая деятельность (ВЭД), внешнеторговая сделка, зарубежный рынок, классификация, товар, внешнеторговый оборот, экспорт, предприятие, государственная поддержка.*

Введение со стороны ряда западных государств антироссийских санкций, тормозящих развитие внешнеторговой деятельности между отечественными и иностранными контрагентами, неизбежно влечет за собой сокращение темпов роста как российского экспорта, так и экономики России в целом. В этой ситуации задача сохранения объемов экспорта из России имеет мультипликативный характер, подразумевая содействие незатовариванию внутреннего рынка страны, поддержание положительных темпов роста экономики, обеспечение платежеспособности предприятий через реализацию внешних заказов и т. д. Становится необходима активизация экстенсивного пути роста экспорта РФ. Вместе с тем данный процесс не должен носить хаотичный характер, требуется его комплексная организация, подразумевающая четкую связь между отдельными его элементами и этапами. С учетом этого предлагаемый автором в настоящей статье научный подход к совершенствованию процесса выхода российских лиц на внешние рынки с разработкой и обоснованием соответствующего комплекса мер по его оптимизации является весьма важным для повышения эффективности внешнеторговых сделок в современных условиях, что и обусловливает актуальность рассматриваемого вопроса.

Целью настоящей статьи является разработка научного подхода к совершенствованию и оптимизации процесса выхода российских лиц на внешние рынки для развития экспортной деятельности.

Объектом исследования является процесс выхода на внешний рынок российских участников ВЭД.

Научная новизна работы заключается в том, что автор обосновал необходимость комплексной организации данного процесса, включающего всю совокупность возможных действий потенциального экспортера в современных условиях с учетом ранжирования их важности и их причинно-следственной взаимосвязи.

Основой данного эмпирического исследования является опыт российских участников ВЭД, в частности организаций промышленного комплекса Свердловской области, задействованных во внешнеэкономической деятельности.

Анализ динамики внешнеторговой деятельности России за постсоветский период показывает стабильный рост объемов внешней торговли, за исключением кризисных 2008—2010 и 2014 гг., когда снижение внешнеторгового оборота было обусловлено сложностями и проблемами в геополитической обстановке (табл. 1).

Таблица 1

Внешняя торговля России в 1995— 2014 гг., млрд долл. США*

Показатель	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Внешнеторговый оборот, всего	145,0	149,9	369,2	763,5	495,2	625,4	762,3	779,1	844,2	782,9
В том числе:										
экспорт	78,2	103,1	241,5	467,6	301,7	396,4	477,6	485,7	526,4	496,9
импорт	66,8	46,8	127,7	295,9	193,5	229,0	284,5	293,4	317,8	286,0
Сальдо торгового баланса	11,4	56,3	113,8	171,7	108,2	167,4	193,1	192,3	208,6	210,9
В том числе: внешнеторговый оборот со странами СНГ	96,8	25,4	51,6	106,3	68,6	91,3	124,2	119,7	114,8	95,6
Доля стран СНГ во внешнеторговом обороте России, %	19,4	16,9	13,4	13,9	13,8	14,6	16,3	15,4	13,6	12,2

* Рассчитано и составлено автором по данным Федеральной таможенной службы РФ с учетом взаимной торговли с Республикой Беларусь и Республикой Казахстан (http://www.customs.ru).

Таблица 2

Объем внешней торговли Свердловской области в 2005—2014 гг.*, млрд долл. США

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Внешнеторговый оборот	7,4	8,9	12,1	14,6	9,9	12,3	12,2	13,0	11,1	11,8
Экспорт	5,9	7,1	9,3	10,3	7,3	8,9	8,5	9,6	7,8	8,2
Импорт	1,5	1,8	2,8	4,3	2,6	3,4	3,7	3,4	3,3	3,6
Сальдо торгового баланса	4,4	5,3	6,5	6	4,7	5,5	4,8	6,2	4,5	4,6

* Рассчитано и составлено автором по данным Федеральной таможенной службы РФ с учетом взаимной торговли с Республикой Беларусь и Республикой Казахстан (http://www.customs.ru).

В отличие от общероссийских тенденций в некоторых субъектах Федерации объемы внешней торговли в 2014 г. возросли. Так, в Свердловской области с учетом данных по торговле с Республикой Казахстан и Республикой Беларусь в рамках Евразийского экономического союза внешнеторговый оборот в 2014 г. вырос (табл. 2).

Сохранению объемов экспорта продукции свердловских производителей способствовало преобладание металлургической продукции (свыше 50 %) в общем объеме экспорта Свердловской области[1], а также рост курса иностранных валют в конце 2014 г. и значительная экспортоориентированность металлургической отрасли.

Можно отметить, что от оборота отдельного региона достаточно часто зависит большая часть объема импорта или экспорта по стране в целом (О. В. Ильина) [4], что свидетельствует о необходимости изучения проблемы вовлеченности во внешнеэкономическую деятельность как регионов страны, так и отдельных хозяйствующих единиц.

Каждый участник ВЭД при выходе на внешний рынок последовательно проходит ряд организационных, экономических, производственных и коммерческих процедур. Научно обоснованное и профессиональное построение данной работы, включающее оптимальное распределение функций между структурными подразделениями участника ВЭД, в том числе на этапе поиска внешних рынков сбыта, позволяет значительно повысить эффективность внешнеторговой сделки.

Деятельность предприятия по созданию конкурентного продукта, потенциально возможного для его экспортной поставки на внешний рынок, содержит ряд направлений, каждое из которых включает определенные внешнеэкономические функции. Для повышения эффективности ВЭД предприятия большое значение имеет

[1] Данные Министерства промышленности и науки Свердловской области (внутренняя база данных: внутренняя сеть Министерства промышленности и науки Свердловской области).

грамотное ранжирование направлений и логистика. Классифицируя направления деятельности предприятия с отнесенными к ним внешнеэкономическими функциями, разделим их на три группы (табл. 3).

Первое направление — производственно-хозяйственное — включает перечень внешнеэкономических функций по обеспечению создания продукции, способной конкурировать на внешнем рынке, в том числе оценку ее конкурентоспособности. Также проводится анализ потенциальных внешних рынков сбыта. На данном этапе разрабатывается стратегия предприятия по экспорту продукции, которая в дальнейшем может быть заложена в среднесрочные и долгосрочные программы развития организации.

Таким образом, процесс выхода на зарубежные рынки предваряет создание компанией конкурентоспособного на мировом рынке продукта. Для решения данного важнейшего вопроса задействуются все необходимые производственно-хозяйственные функции участника ВЭД.

Второе направление — организационно-экономическое — содержит ряд внешнеэкономических функций по поиску и выбору форм и методов работы на внешнем рынке, изучению процедур процесса выхода на внешний рынок и условий присутствия на нем (Д. С. Хайруллов) [11. С. 11—12], подробный анализ конкретного внешнего рынка, планирование маркетинговой кампании по продвижению продукции на данном рынке.

Третье направление — оперативно-коммерческое — включает группу внешнеэкономических функций, связанных с подготовкой, заключением и исполнением внешнеторгового контракта.

Всю совокупность возможных действий, совершаемых на предприятии с целью выхода на внешний рынок, можно объединить в понятие «процесс выхода на внешний рынок». Процесс включает ряд стадий, которые каждый участник проходит в определенной последовательности в зависимости от специфики своей деятельности (И. Н. Иванов) [3. С. 117].

Суть научного подхода к совершенствованию и оптимизации процесса выхода российских лиц на внешние рынки заключается в необходимости комплексной организации данного процесса с включением в него всей совокупности возможных действий потенциального экспортера в современных условиях с учетом их значимости и причинно-следственных связей.

Важным первоначальным этапом в этой связи является формирование перечня потенциальных зарубежных рынков сбыта продукции, его подробный анализ и изучение.

Основными объектами анализа и изучения международных рынков должны являться:

1. Рыночная макросреда, к компонентам которой относятся демографическая среда, экономическая среда, политическая среда и т. д.

2. Требования зарубежного рынка к потребительским свойствам товара, уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции.

3. Факторы привлекательности зарубежного рынка: экономические и технологические, факторы рыночного потенциала и т. д.

4. Емкость внешнего рынка, характер и эластичность спроса.

5. Уровень мировых цен и тенденции их изменения.

6. Степень и характер рыночной конкуренции.

7. Формы работы на зарубежном рынке, формы посреднических соглашений, виды сделок, формы торговли [Там же. С. 121].

После четкого определения, с какими странами из первоначального списка отечественный производитель предпочитает вести внешнеторговое сотрудничество, следует изучить обстоятельства работы на рынке иностранного партнера, необходимо понимание законодательного регулирования отрасли, в том числе процесса регистрации изделия, требований по сертификации и иных барьеров для выхода на рынок.

Далее необходима разработка концепции освоения иностранного рынка и реализации сбыта. Как известно, в международном маркетинге существуют различные способы выхода на рынки отдельных стран. Выбор конкретного способа зависит от результатов исследования рынка, финансовых возможностей, целей предприятия и др. Разработка международной сбытовой политики направлена на выявление оптимального соотношения направлений и средств, необходимых для обеспечения наибольшей эффективности процесса проникновения на внешний рынок (З. Л. Толмачев) [10. С. 55].

В процессе разработки и согласования сбытовой политики фирмы большое внимание уделяется решению следующих основных вопросов: выбор сегмента целевого рынка; выбор системы сбыта и определение финансовых затрат; выбор каналов сбыта; выбор способа выхода на зарубежный рынок; выбор времени выхода на целевой

Таблица 3

Направления деятельности и внешнеэкономические функции предприятий*

Направление деятельности	Внешнеэкономические функции
1. Производственно-хозяйственное	1) поиск и создание экспортного продукта 2) оценка конкурентоспособности экспортного продукта 3) обеспечение технико-экономических параметров и требований экспортного производства 4) прогноз внутрипроизводственных ресурсов 5) поиск источников материальных ресурсов 6) обеспечение производства экспортной продукции 7) выбор экспортной стратегии предприятия 8) установление связей с внутренними партнерами
2. Организационно-экономическое	1) маркетинговые исследования внешних рынков 2) анализ конъюнктуры экспортного рынка 3) поиск иностранного партнера 4) изучение обстоятельств работы на рынке иностранного партнера 5) выбор форм и методов работы на внешнем рынке 6) обеспечение выхода на внешний рынок; 7) организация продвижения продукции на внешнем рынке 8) планирование внешнеторговой операции 9) логистика 10) привлечение посредника
3. Оперативно-коммерческое	1) подготовка внешнеторговой сделки: а) установление контакта с партнером б) расчет экспортной цены в) проведение переговоров г) подготовка проекта контракта д) согласование условий сделки 2) выбор предмета сделки: а) товар б) работы в) услуги 3) выбор типа сделки: а) купля-продажа б) арендная в) подрядная а) компенсационная 4) определение основных условий контракта: а) базисных условий поставки б) вида транспортировки в) условий и форм расчета и др. 5) подписание контракта 6) исполнение контракта

* Составлено автором по [8; 11], а также по материалам межведомственного заседания производителей медицинских изделий, лекарственных средств и специалистов лечебно-профилактических учреждений Министерства промышленности и науки Свердловской области «Развитие производства медицинских изделий, лекарственных средств для нужд здравоохранения» (28 февр. 2014 г.).

рынок; определение логистических затрат; определение методов стимулирования сбыта и необходимых затрат (Е. Ф. Прокушев) [9. С. 201].

Далее осуществляется поиск иностранного контрагента, который ведется в зависимости от результатов конъюнктурного анализа и маркетинговых

исследований. Если у предприятия небольшой опыт внешнеторговой деятельности, вероятным выходом может послужить привлечение посредника (дилера в иностранном государстве).

Исходя из вышеизложенного, автор предлагает комплексную схему выхода участника ВЭД на внешние рынки, которая может быть адаптирована к любому специфичному направлению внешнеторговой деятельности конкретного российского лица (рис. 1). В рамках данной статьи подробно рассматриваются такие разделы, как «Меры государственной поддержки экспорта» и «Анализ ресурсной базы (возможностей) предприятия», представленные в комплексной схеме выхода предприятия на внешние рынки. По мнению автора, именно они являются наиболее слабыми сторонами внешнеэкономической деятельности российских предприятий.

Прежде всего отметим, что главной задачей государства при поддержке экспортной деятельности является создание торгово-политического режима взаимодействия с зарубежными государствами и облегченного доступа на их рынки [2. С. 56]. Все разнообразие применяемых государством инструментов влияния на внешнеэкономическую деятельность может быть определенным образом систематизировано.

В части стимулирования экспорта, как показывает анализ международной практики, происходит постоянная корректировка государственной политики с наработкой нового инструментария. Основные, наиболее важные направления поддержки экспортной деятельности хозяйствующих субъектов со стороны государства представлены в табл. 4.

Стоит признать, что применение мер поддержки, в том числе с целью стимулирования развития экспортной деятельности и освоения новых рынков сбыта продукции будет иметь более высокую эффективность при разделении экспортеров на несколько отдельных групп.

Модель классификации экспортеров, представленная в работе Дж. Куады «Export potential analysis. Internal determinantsand constraints» (J. Kuada) [13], наиболее привлекательна с точки зрения рассмотрения отдельных хозяйствующих субъектов и их уровня вовлеченности в экспортную деятельность. Дж. Куада предлагает разделение всех экспортеров на четыре категории в зависимости от объема производства продукции и услуг и уровня вовлеченности в экспортную деятельность: успешные экспортеры (star exporters), перспективные экспортеры (promising exporters), домашние экспортеры (home-based exporters) и конъюнктурные экспортеры (opportunistic exporters). В то же время возможен выбор иных критериев в зависимости от специфики отрасли, что делает подобную классификацию более гибкой.

Наиболее привлекательной является категория «успешные экспортеры», которые имеют высокий уровень производительности и вовлеченности в экспортную деятельность. Они полностью сосредоточивают свои усилия на развитии экспортной деятельности, а увеличение объемов экспорта является основной целью дальнейшего развития компаний.

«Домашние экспортеры» имеют высокий уровень производительности и низкий уровень вовлеченности в экспортную деятельность. Многие фирмы, попадающие в данную категорию, не до конца уверены в перспективах осуществления регулярных поставок на зарубежные рынки либо предпочитают вести бизнес в уже изученном направлении, минимизируя возможные риски.

Для двух данных категорий потенциальные меры стимулирования достаточно схожи. Эти предприятия должны осуществлять подготовку кадров, решать вопросы сокращения производственных затрат, связанных с экспортной деятельностью. Требуются активизация выставочной деятельности, анализ потенциальных зарубежных рынков сбыта продукции, заключение дистрибьюторских соглашений в странах, где для импортных товаров применяется схема «импортер — дистрибьютор — покупатель». Необходимо применение инструментов кредитования и страхования экспортных операций.

В результате непрерывной экспортной активности предприятие может получить постоянных клиентов и найти надежных партнеров, а также поменять свои краткосрочные ориентиры на долгосрочные перспективы.

«Перспективные экспортеры» характеризуются низким уровнем производительности, но высоким уровнем вовлеченности в экспортную деятельность. Такие компании считают экспортную деятельность естественным продолжением развития потенциала компании. Они ведут интенсивное инвестирование средств для расширения экспорта.

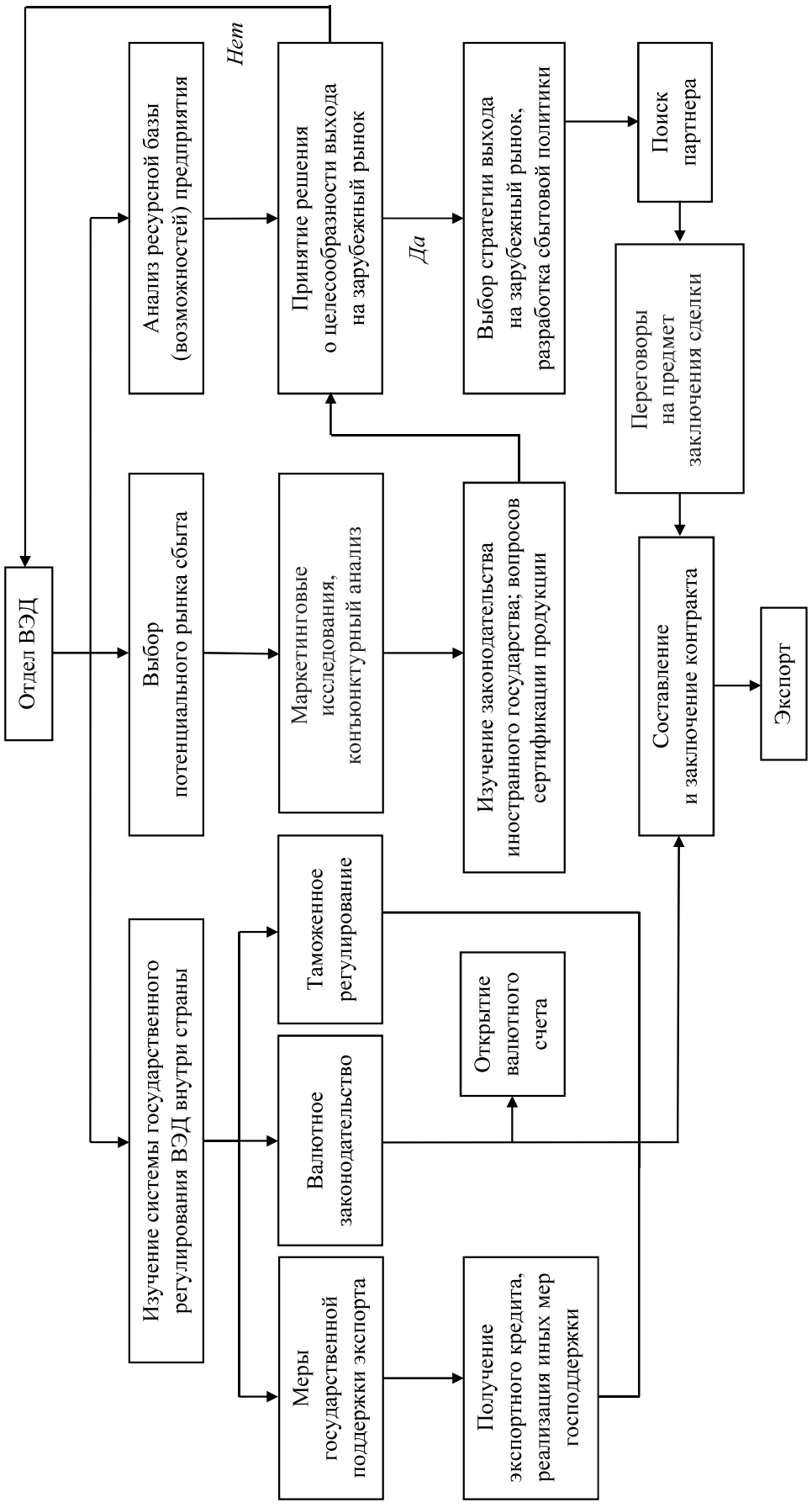


Рис. 1. Комплексная схема выхода предприятия на внешние рынки

Таблица 4

Методы государственного стимулирования экспортного производства*

Метод	Описание
Экономические методы	
Прямое государственное финансирование экспортеров	Осуществляется в виде дотаций из бюджета фирмам и компаниям для устранения разницы между себестоимостью продукции и экспортными ценами для обеспечения получения прибыли.
Государственное финансирование НИОКР	Является косвенным инструментом поддержки, осуществляется в отношении наукоемких товаров, требующих значительных расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), в том числе за счет субсидирования выполнения и внедрения результатов НИОКР.
Косвенное финансирование экспортеров	Производится через сеть частных банков, которым государство выдает специальные дотации на уменьшение кредитных ставок экспортерам. К ним также могут быть отнесены возврат пошлин, выплаченных при ввозе сырья, заключение госзаказов.
Снижение налогов с экспортеров	Наиболее распространено прямое снижение налогов с фирм, компаний в зависимости от доли экспорта в их производстве. Возможен льготный порядок косвенного налогообложения экспортных операций.
Кредитование экспорта	Внутреннее: выдача кредитов государственными банками на развитие экспортного производства. Внешнее: выдача кредита импортеру на покупку продукции у отечественного производителя.
Страхование экспорта	За счет бюджетных средств перекрывается часть рисков при капиталовложениях в экспортное производство, либо при осуществлении экспортной операции.
Государственные гарантии	Представляет собой обязательство Российской Федерации перед бенефициаром отвечать полностью или частично за неисполнение перед ним обязательств другой стороной соглашения по контракту.
Информационно-консультационные методы	
Помощь государственных представительств за границей	Помощь заключается в открытии зарубежных представительств государства, выполняющих функции сбора необходимой информации, представления интересов отечественных компаний.
Организационно-техническое содействие	Предоставление через государственные органы исполнительной власти различного рода коммерческой информации, представление интересов частных экспортеров в правительственных организациях, подготовка кадров для внешней торговли, финансирование исследований иностранных рынков, предоставление информации и т. д.
Правовые методы	
Торгово-политические	Совершенствование договорно-правовой базы с иностранными государствами.
Законодательные	Упрощение процедур регистрации экспортной продукции, стимулирование принятия международных стандартов производства.

* Составлено автором по [3; 5; 7].

Именно этот сегмент может стать драйвером дальнейшего развития экспортной деятельности. На данном этапе нужно стимулировать процесс расширения производства. В первую очередь это связанно с финансовыми мерами государственной поддержки, направленными на модернизацию и создание новых производств.

Государственная поддержка также должна проявляться в проведении анализа иностранных рынков, выявлении законодательных барьеров, помощи в сертификации продукции. Также предприятиям этой категории потребуется формирование понимания, какие иностранные рынки для них приоритетны. Подобные действия помогут уйти от разового экспорта и сформировать четкую стратегию ВЭД.

«Конъюнктурные экспортеры» (низкий уровень производительности и вовлеченности в экспортную деятельность) — это предприятия, в основном ориентированные на получение прибыли в краткосрочном периоде и не заинтересованные в долгосрочном вложении капитала и длительных контрактах.

К основным шагам по развитию экспортной деятельности для данной категории предприятий может быть отнесено освоение рынков стран Евразийского экономического союза и СНГ, где конкуренция менее интенсивна, чем на азиатском и европейском рынках. От государства необходима поддержка в виде гармонизации требований сертификации продукции в рамках данных объединений стран, активное вовлечение в участие в выставочной деятельности на территории этих стран путем информирования о подобных мероприятиях и, возможно, в льготной транспортировке образцов продукции на эти выставки. В результате компании смогут оценить выгоды внешнеторговой деятельности, получат опыт в этой сфере, что, в свою очередь, даст стимулы для дальнейшего расширения ВЭД.

В рамках разработки экономических и субсидиарных мер поддержки необходимо их соответствие принятым Всемирной торговой организацией (ВТО) правилам. Так, в Приложении I Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам ВТО приведен иллюстративный перечень видов экспортных субсидий, запрещенных к реализации на территории стран — членов ВТО (Illustrative List of Prohibited Export Subsidies) [12]. К числу основных недопустимых мер поддержки отнесены: прямое субсидирование экспортеров; субсидии в виде применения специальных порядков продажи валютной выручки, ставящие экспортеров в более выгодные условия; субсидии в виде полного или частичного освобождения экспортеров от уплаты прямых налогов, обязанности по которым возникают вследствие проведения экспортной операции и т. д.

В то же время ВТО разрешает осуществлять финансовую поддержку экспорта уже произведенных товаров только с помощью государственного экспортного кредитования, соответствующей положениям Договоренности ОЭСР об экспортных кредитах (ДОЭК). В понятие государственной поддержки экспортного кредитования в соответствии с ДОЭК входят:

— страхование и гарантирование экспортных кредитов;

— прямое финансирование экспортных кредитов;

— субсидирование процентных ставок со стороны государственных или действующих от имени государства организаций (Е. Быкова) [1].

Вторым блоком, требующим значительного внимания со стороны организаций, является «Анализ ресурсной базы (возможностей) предприятия». Данная категория включает не только наличие конкурентоспособного продукта, имеющего качественные характеристики, сопоставимые с зарубежными аналогами, но и иные факторы, которые влияют на итоговое решение о заключении экспортного контракта.

Продукция, поставляемая российскими производителями за рубеж, может иметь как короткий, так и длительный технологический период изготовления и эксплуатации. Помимо прочего, в отдельных случаях на общую конкурентоспособность продукции влияют специфические факторы для той или иной отрасли экономики. Например, особенности производства продукции, необходимость поставки специфических расходных материалов, систематического сервисного обслуживания, наличие сети сбыта продукции и т. д. С этим связана и практика кооперации фирм по созданию или совместному использованию сетей сбыта или технического обслуживания. В отдельных случаях фирма, не имеющая доступа к сети сбыта или технического обслуживания, по большей части не может получить устойчивую клиентуру для своей продукции (В. Г. Клинов) [6. С. 345].

На рис. 2 изображены основные составляющие, которые влияют на конкурентоспособность предприятий разных секторов экономики на внешнем рынке.

В отличие от большинства схем конкурентоспособности предприятия на рынке приведенная автором на рис. 2 собственная схема одновременно конкретизирует отдельные элементы конкурентоспособности (возможность поставки продукции в кредит, поставки в лизинг и др.), акцентирует внимание на внешнеторговых составляющих конкурентоспособности продукции, выделяет наиболее значимые составляющие конкурентоспособности с практической точки зрения.

Следует признать, что российская продукция, даже в условиях, когда ее цена оказывается ниже, чем у иностранных конкурентов, не всегда становится победителем в торгах. Во многом это связано с вышеназванными факторами конкурентоспособности, то есть с отсутствием или низким уровнем технического обслуживания поставленного товара, возможности обеспечения кредитования поставляемой продукции, высокими эксплуатационными расходами.



Рис. 2. Составляющие конкурентоспособности предприятия на внешнем рынке

С учетом вышеизложенного можно отметить, что выход на зарубежный рынок представляет собой комплексный процесс, состоящий из различных этапов, включающих в том числе создание конкурентоспособного продукта, выбор страны и проведение маркетинговых исследований, разработку сбытовой политики и т. д.

Проблемы, которые возникают на любом из вышеназванных этапов, могут привести к отказу предприятия от выхода на внешний рынок. В этой связи особенно важно наличие научно обоснованного процесса и понятного выхода на внешний рынок, и процесс этот должен быть применен с грамотным разделением функций и полномочий между различными структурными подразделениями предприятия.

В заключение отметим, что предложенный в статье научный подход к стимулированию экспортной деятельности носит достаточно универсальный характер и может быть применен широким кругом предприятий различных секторов экономики. Эффект от внедрения предложенного автором научного подхода к совершенствованию и оптимизации процесса выхода российских лиц на внешние рынки, несомненно, может способствовать увеличению экспортной составляющей ВЭД российских предприятий.

Список литературы

1. Быкова, Е. Государственная поддержка российского экспорта и ВТО [Электронный ресурс] / Е. Быкова // ПРОВЭД : информ.-аналит. изд. — 2013. — 23 июня. URL: http://провэд.рф/analytics/4438-gospodderzka-wto.html (дата обращения: 23.01.2015).

2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник / ред. Л. Е. Стровский. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. — 503 с.

3. Иванов, И. Н. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. пособие / И. Н. Иванов. — М. : ИНФРА-М, 2011. — 297 с.

4. Ильина, О. В. Внешнеэкономическая деятельность российских регионов в условиях интеграции России в мировое пространство [Электронный ресурс] / О. В. Ильина // Соврем. наука: актуал. проблемы теории и практики. — 2012. — № 12. — URL: http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/ru/---ep13-12/1070-a (дата обращения: 23.01.2015).

5. Коновалова, М. Е. Государственно-частное партнерство и его роль в структурных преобразованиях экономики России [Электронный ресурс] / М. Е. Коновалова // Проблемы соврем. экономики. — 2010. — № 2. — С. 82—85. — URL: http://elibrary.ru/item.asp?id=15265167.

6. Клинов, В. Г. Мировые товарные рынки и цены : учебник / В. Г. Клинов, Л. С. Ревенко, Т. И. Ружинская ; под ред. Л. С. Ревенко. — М. : МГИМО-Ун-т, 2012. — 345 с.

7. Основы внешнеэкономической политики и национальные интересы России : монография / Л. Л. Божко [и др.] ; под науч. ред. В. Е. Ковалева, Н. М. Сурниной. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2012. — 267 с.

8. Постоленко, М. Л. Управление внешнеэкономической деятельностью в России : учеб. пособие / М. Л. Постоленко. — М. : ФОРУМ, 2012. — 480 с.

9. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е. Ф. Прокушев. — 8-е изд. — М. : Дашков и К, 2012. — 500 с.

10. Толмачев, З. Л. К вопросу построения системной работы по выводу продукции на внешние рынки / З. Л. Толмачев // X Международная научно-практическая конференция «Развитие экономических и межотраслевых наук в XXI веке». — Новосибирск : Изд-во науч. ин-та глобал. и регион. экономики (НИГРЭ), 2015.

11. Хайруллов, Д. С. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности Татарстана с исламскими странами [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Д. С. Хайруллов. — Казань : К(П)ФУ, 2011. — 216 с. — URL: http://kpfu.ru/docs/F1210374843/Xaur_upos.pdf (дата обращения: 13.12.2014).

12. Agreement on Subsidies and Countervailing Measures [Электронный ресурс]. — URL: http://www.wto.org.

13. Kuada, J. Export potential analysis. Internal determinants and constraints / J. Kuada [Электронный ресурс] // International Business Economics. Working Paper. Aalborg Univ. — 2005. — № 40. — URL: http://vbn.aau.dk/en/persons/john-kuada(5c8cfeb7-522c-48a7-b406-e9480656c6e6)/publications.html (дата обращения: 27.09.2013).

Сведения об авторе

Толмачев Захар Леонидович — аспирант кафедры внешнеэкономической деятельности Уральского государственного экономического университета, главный специалист Министерства промышленности и науки Свердловской области, Екатеринбург, Россия. tolmachyov.z@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 2 (384). Economic Sciences. Iss. 52. Pp. 222–232.

STIMULATION OF EXPORT ACTIVITIES DEVELOPMENT OF ECONOMIC ENTITIES

Z.L. Tolmachev

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

The current situation in the Russian Federation economy caused, first of all, by the present geopolitical situation, determines the necessity, and serves as a stimulus for companies to search for new foreign markets and extension existing ones to increase exports of Russian products. This article is devoted to the development of the scientific approach aimed at perfection and optimization Russian entities' access to foreign markets. There was substantiated the necessity of this process complex organization with including the full entire set of a potential exporter possible actions. There was substantiated the necessity of this process complex organization with including the full entire set of a potential exporter possible actions in the modern conditions and their ranking and causal link. There were classified directions of action and participants of FEA functions and indicated their importance, evaluated the role of individual directions of FEA, offered the sequence of their implementation, a complex foreign market access scheme for companies involving in foreign activities was composed. Main components and factors influencing on companies competitiveness in the foreign market were determined.The effect from the introduction of proposed by the authorscientific approach to the improvement and optimization of Russian entities' access to foreign marketswill undoubtedly help to increase the export component of FEA of Russian companies.

Keywords: *foreign economic activity, foreign economic contract, foreign market, classification, product, foreign trade turnover, export, entity, government support.*

References

1. Bykova Ye. Gosudarstvennaya podderzhka rossiyskogo eksporta i VTO [State support for Russian exports and the WTO]. *PROVED: informatsionno-analiticheskoye izdaniye* [PROVED: Information-analytical publication]. Available at: http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/analytics/4438-gospodderzka-wto.html, accessed 23.01.2015. (In Russ.).

2. Strovsky L.E. *Vneshneekonomicheskaya deyatel'nost' kompanii* [Foreign economic activity of a company]. Moscow, UNITY-DANA, 2010. 503 p. (In Russ.).

3. Ivanov I.N. *Vneshneekonomicheskaya deyatel'nost' predpriyatiya* [Foreign economic activity of enterprise]. Moscow, INFRA-M Publ., 2011. 297 p. (In Russ.).

4. Il'ina O.V. Vneshneekonomicheskaya deyatel'nost' Rossiyskikh regionov v usloviyakh integratsii Rossii v mirovoye prostranstvo [Foreign economic activity of Russian regions in the conditions of Russia's integration into the global community]. *Sovremennaya nauka: aktual'nye problemy teorii i praktiki* [Modern Science: topical problems of theory and practice]. Available at: http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/ru/---ep13-12/1070-a, accessed 25.01.2015. (In Russ.).

5. Konovalova M.E. Gosudarstvenno-chastnoye partnerstvo I yego rol' v strukturnykh preobrazovaniyakh ekonomiki Rossii [Public-private partnerships and its role in the structural transformation of economy of Russia]. *Problemy sovremennoy ekonomiki* [Problems of modern economy], 2010, no. 2, pp. 82—85. Available at: http://elibrary.ru/item.asp?id=15265167, accessed 14.03.2015. (In Russ.).

6. Klinov V.G. *Mirovye tovarnye rynki i tseny* [World commodity markets and prices]. Moscow, 2012. 345 p. (In Russ.).

7. Bozhko L.L. [et al.]. Osnovy vneshneekonomicheskoy politiki I natsional'nye interesy Rossii [Fundamentals of foreign economic policy and national interests of Russia]. Yekaterinburg, 2012. 267 p. (In Russ.).

8. Postolenko, M.L. *Upravleniye vneshneekonomicheskoy deyatel'nost'yu v Rossii* [Managing of foreign economic activity in Russia]. Moscow, FORUM Publ., 2012. 480 p. (In Russ.).

9. Prokushev, E.F *Vneshneekonomicheskaya deyatel'nost'* [Foreign economic activity]. Moscow, Dashkov Publ., 2012. 500 p. (In Russ.).

10. Tolmachev, Z.L. K voprosu postroyeniya sistemnoy raboty po vyvodu produktsii na vneshniye rynki [To the issue of creating a system work for entering foreign markets]. *X Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya konferentsiya "Razvitiye ekonomicheskikh i mezhotraslevykh nauk v XXI veke»* [X International scientific-practical conference "Development of economic and intersectoral sciences in the XXI Century"]. Novosibirsk, 2015. (In Russ.).

11. Khayrullov, D.S. *Organizatsiya i regulirovaniye vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti Tatarstana s islamskimi stranami* [Organization and regulation of foreign economic activity of Tatarstan with Islamic countries]. Kazan, K(P)FU Publ., 2011. 216 p. Available at: http://kpfu.ru/docs/F1210374843/Xaur_upos.pdf, accessed 13.12.2014. (In Russ.).

12. Agreement on Subsidies and Countervailing Measures. Available at: http://www.wto.org.

13. Kuada, J. Export potential analysis internal determinants and constraints // *International Business Economics, Working Paper*, *Aalborg University*, 2005, no. 40. Available at: http://vbn.aau.dk/en/persons/john-kuada(5c8cfeb7-522c-48a7-b406-e9480656c6e6)/publications.html, accessed 27.09.2013.

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 2 (384). Экономические науки. Вып. 52. С. 233–240.

УДК 338.2
ББК 65.01165.050.2

РЕАЛИЗАЦИЯ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Г. Э. Качмазов

Северо-Кавказский горно-металлургический институт (горно-технологический университет), Владикавказ, Россия

Кластерная политика является важной составляющей в инновационном развитии отдельных регионов и государств. Повышение эффективности производства и достижение экономического роста за счет составляющих кластера является основной целью реализации кластерной политики. В статье рассмотрены результаты внедрения кластерной политики в России, некоторые результаты работы правительства Российской Федерации в области кластерной политики. Приведен зарубежный опыт реализации кластерной политики. Также рассмотрены проблемы и перспективы развития территориальных кластеров. Выделены экономически важные для Республики Северная Осетия — Алания кластеры: энергетический, туристический и агропромышленный, — реализация которых даст экономический рост РСО-Алания, повысит уровень жизни населения, создаст огромное количество рабочих мест, а также снизит социальную напряженность.

Ключевые слова: *территориальный кластер, инновации, кластерная политика, экономический рост, регион.*

Реализация политики устойчивого развития российской экономики в настоящее время невозможна без модернизации и роста инновационной активности хозяйствующих субъектов. Внедрение инновационной политики должно происходить с учетом региональной специфики. По мнению О. А. Матвеевой и В. Л. Василенка, «основными направлениями развития региона являются увеличение роста валового внутреннего продукта, инвестиций в производство, человеческий капитал, повышение эффективности производства и достижение на основе этого высокого уровня и качества жизни населения, а также конкурентоспособности как региона в отдельности, так и всей страны» [1; 2]. Западные и российские эксперты сходятся в том, что одним из инструментов успешной реализации инновационной политики является кластерный подход, в основе которого лежит пространственная расположенность и инновационная активность регионов. Целью данной статьи является анализ актуальных проблем реализации кластерной политики на государственном и региональном уровнях.

На сегодняшний день трудности реализации кластерной политики широко представлены в специальных литературных источниках. В частности, можно отметить научные публикации О. А. Матвеевой [1], В. Л. Абашкина [4], Э. Н. Валеевой [13]. Кластеры и кластерная политика в последнее десятилетие стали важными составляющими стратегий и концепций инновационного развития отдельных регионов и государств. Кластерная политика представляет собой взаимодействие федеральных и муниципальных органов власти для внедрения программ развития кластеров на конкретных территориях. Данная деятельность осуществляется на основе финансовых и инвестиционных механизмов.

Повышение эффективности производства и достижение экономического роста за счет составляющих кластера является основной целью реализации кластерной политики.

Согласно М. Портеру, кластерные компоненты с позиций географических и производственных таксонов имеют ряд экономических преимуществ, в частности доступ к квалифицированным человеческим ресурсам, специализированным поставщикам, получение и распространение опыта и знаний, формирование долгосрочных партнерских отношений со специализированными клиентами и поставщиками [3].

Кластеры в современном мире являются важными элементами экономического развития, поскольку создают ощутимые экономические выгоды:

Во-первых, компании могут работать с более высоким уровнем эффективности, опираясь на более специализированные активы и поставщиков, которые за более короткий период доставляют необходимые компоненты для производства продукции, нежели если бы компания работала в одиночку.

Во-вторых, компании и научно-исследовательские институты могут достичь более высоких уровней инновационных разработок. Распространение знаний и тесное взаимодействие с клиентами и другими компаниями создают все новые и новые идеи, а также дают возможность экспериментировать в производстве инновационной продукции, так как среда кластера снижает стоимость эксперимента.

В-третьих, уровень бизнес-образований, как правило, выше в группах. Стартапы более зависят от внешних поставщиков и партнеров, но, так как все они находятся в кластере, данная зависимость намного уменьшается. Кластеры также снижают расходы в случае провала какого-либо нововведения, а компании, работающие вне кластера, в аналогичной ситуации могут попросту обанкротиться.

Начиная с 1970—80-х гг. во многих регионах уже существовали программы, подобные кластерам: Австрия (Штирия), Италия (Венето) и т. д. В 1990 г. в отдельных странах начали разрабатываться национальные программы кластерного развития, а в 2000 г. в 26 государствах Европейского Союза уже существовали национальные программы по развитию кластеров.

На сегодняшний день правительства стран Южной и Северной Америки, Европы и Азии проводят политику развития и поддержки территориальных кластеров.

О том, что кластерная политика имеет высокую эффективность, говорит результат программы BioRegio (Германия). За счет развития данной программы стало возможным создание около 9 тыс. дополнительных рабочих мест, а также в четыре раза увеличилось число компаний [4].

Благодаря этому Германия на международном рынке является лидером в области биотехнологий, соединяя на своей территории более 500 биотехнологических предприятий.

Развитие кластеров европейских государств основывается на следующих факторах:

• во-первых, большей частью кластерная политика ориентирована на поддержку высокотехнологичных секторов (биотехнологий, информационных технологий и др.); реже в объектив кластерной политики попадают отрасли промышленности и сельского хозяйства;

• во-вторых, необходимо предоставление сведений о кластерах — для участия их в отборе;

• в-третьих, особое значение имеет принцип конкуренции; поддержку государства в виде финансовых вливаний получают экономически важные проекты [5];

• в-четвертых, государство делает ставку на развитие малого и среднего бизнеса; как показывает опыт Франции, 54 % бюджета программы Les pôles de compétitivité было направлено на поддержку малого и среднего бизнеса;

• в-пятых, в странах Европы за реализацию кластерной политики параллельно отвечают несколько национальных ведомств (семь — в Ирландии, восемь — в Финляндии).

По мнению Е. С. Куценко и Д. С. Тюменцевой, «внедряя кластерную политику в России, нужно учитывать национальный характер ведения хозяйства, что позволит выявить и устранить слабые места данной политики в целях ее эффективной реализации» [6].

В 2008 г. Правительство Российской Федерации приняло программу долгосрочного развития Российской Федерации до 2020 г. В данном документе говорится о переходе к инновационному типу экономического развития Российской Федерации. Предполагается создание двух видов кластеров: 1) кластеры высокотехнологичного производства, которые должны располагаться в урбанизированных регионах (не менее 6—8); 2) территориально-производственные кластеры, деятельность которых будет заключаться в глубокой переработке сырья и производстве энергии с использованием современных технологий, а располагаться они должны на слабо освоенных территориях [7].

По мнению М. А. Ерохина, «государство проявляет большой интерес к кластерам, считая их инструментом создания конкурентоспособных регионов, а в дальнейшем и всей страны» [8]. Так, в 2012 г. было объявлено о проведении конкурсного отбора пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров. В адрес Министерства экономического развития РФ было направлено 94 конкурсные заявки. Экспертами, которые оценивали программы, являлись представители федеральных органов исполнительной власти, ведущих научно-образовательных организаций, бизнес-сообщества.

Итогом конкурса стало создание проекта перечня, в который вошли 25 из 94 программ развития территориальных кластеров (табл. 1).

Далее в зависимости от проработанности представленных программ, а также от их инновационного и производственного потенциала были образованы две группы. В первую вошли кластеры,

Таблица 1

Перечень пилотных территориальных кластеров*

№	Субъект РФ	Наименование инновационного территориального кластера	Основная специализация
Первая группа			
1	Калужская область	Кластер фармацевтики, биотехнологий и биомедицины (Обнинск)	Медицина и фармацевтика, радиационные технологии
2	Москва	Кластер «Зеленоград»	Информационно-коммуникационные технологии, электроника
3	Московская область	Кластер ядерно-физических и нанотехнологий в Дубне	Ядерные технологии, новые материалы
4	Московская область	Биотехнологический инновационный территориальный кластер «Пущино»	Медицина и фармацевтика, биотехнологии
5	Санкт-Петербург, Ленинградская область	Кластер медицинской, фармацевтической промышленности, радиационных технологий Санкт-Петербурга	Радиационные технологии, медицина и фармацевтика
6	Нижегородская область	Саровский инновационный кластер	Ядерные технологии, суперкомпьютерные технологии, лазерные технологии
7	Республика Мордовия	Энергоэффективная светотехника и интеллектуальные системы управления освещением	Приборостроение
8	Республика Татарстан	Камский инновационный территориально-производственный кластер Республики Татарстан	Нефтегазопереработка и нефтегазохимия, автомобилестроение
9	Самарская область	Инновационный территориальный аэрокосмический кластер Самарской области	Производство летательных и космических аппаратов
10	Ульяновская область	Ядерно-инновационный кластер Димитровграда Ульяновской области	Ядерные технологии, радиационные технологии, новые материалы
11	Красноярский край	Кластер инновационных технологий ЗАТО Железногорск	Ядерные технологии, производство летательных и космических аппаратов
12	Новосибирская область	Инновационный кластер информационных и биофармацевтических технологий Новосибирской области	Информационно-коммуникационные технологии, медицина и фармацевтика
13	Томская область	Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области	Медицина и фармацевтика, информационно-коммуникационные технологии, электроника
Вторая группа			
14	Москва	Новые материалы, лазерные и радиационные технологии (Троицк)	Новые материалы, ядерные технологии
15	Московская область	Кластер «Физтех XXI» (Долгопрудный, Химки)	Новые материалы, медицина и фармацевтика, информационно-коммуникационные технологии
16	Архангельская область	Судостроительный инновационный территориальный кластер Архангельской области	Судостроение
17	Санкт-Петербург	Развитие информационных технологий, радиоэлектроники, приборостроения, средств связи и инфо-телекоммуникаций Санкт-Петербурга	Информационно-коммуникационные технологии, электроника, приборостроение

* Официальный сайт Министерства экономического развития РФ.

Окончание табл. 1

№	Субъект РФ	Наименование инновационного территориального кластера	Основная специализация
18	Нижегородская область	Нижегородский индустриальный инновационный кластер в области автомобилестроения и нефтехимии	Нефтегазопереработка и нефтегазохимия, автомобилестроение
19	Пермский край	Инновационный территориальный кластер ракетного двигателестроения «Технополис “Новый Звездный”»	Производство летательных и космических аппаратов, двигателестроение, новые материалы
20	Республика Башкортостан	Нефтехимический территориальный кластер	Нефтегазопереработка и нефтегазохимия
21	Ульяновская область	Консорциум «Научно-образовательно-производственный кластер “Ульяновск-Авиа”»	Производство летательных и космических аппаратов, новые материалы
22	Свердловская область	Титановый кластер Свердловской области	Новые материалы
23	Алтайский край	Алтайский биофармацевтический кластер	Медицина и фармацевтика
24	Кемеровская область	Комплексная переработка угля и техногенных отходов в Кемеровской области	Химическая промышленность, энергетика
25	Хабаровский край	Инновационный территориальный кластер авиастроения и судостроения Хабаровского края	Производство летательных и космических аппаратов, судостроение

поддержка которых будет заключаться в предоставлении субсидий из федерального бюджета субъектов РФ, на территории которых они базируются. Кластеры, программы которых нуждаются в доработке, вошли во вторую группу: для данных кластеров не предполагается выделение межбюджетных субсидий на первом этапе реализации.

Анализируя данные, представленные в табл. 1, можно сказать, что наибольший процент территориальных кластеров, вошедших в перечень пилотных программ развития, находится в Москве и Московской области — 20 %, следом идут Санкт-Петербург, Ленинградская область, Нижегородская область и Ульяновская область по 8 %.

Также особое внимание государство уделяет развитию кластеров, продукция которых связана с медициной, ядерными технологиями, энергетикой, химической промышленностью, судостроительством, разработкой и производством космических аппаратов, нефтегазовой отраслью.

О том, что правительство РФ возлагает большие надежды на кластерную политику, говорит уровень финансовой поддержки пилотных инновационных территориальных кластеров (табл. 2).

Как видно из табл. 2, за три года наибольший объем субсидий из федерального бюджета направлен в бюджет Республики Татарстан — 617 841,6 тыс. р., Московской области — 630 256,4, Новосибирской области — 522 201,5, Самарской области — 697 113,0 тыс. р.

В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», а также в «Стратегии инвестиционного развития Республики Северная Осетия — Алания до 2025 года» предполагается развитие ряда кластерных программ — туристического, энергетического, промышленного, сельскохозяйственного и т. д. [10].

В 2011 г. в Махачкале прошло совещание по вопросам реализации проекта туристического кластера в Северо-Кавказском федеральном округе (СКФО). Где был рассмотрен вопрос о создании горнолыжного туристического кластера. Развитие данного проекта обеспечило бы создание современной транспортной, инженерной, туристической и социальной инфраструктуры, а также способствовало бы созданию дополнительных рабочих мест.

В 2013 г. вышел приказ Минэкономразвития РФ № 514 о конкурсе для предоставления субсидий из федерального бюджета на реализацию пилотных инновационных территориальных кластеров. Однако в числе пилотных инновационных территориальных кластеров нет ни одного

Таблица 2

Объем субсидий, предоставленных в 2013—2015 гг. из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию комплексных инвестиционных проектов по развитию инновационных территориальных кластеров, тыс. р.*

Год / Субъект	2013	2014 (% роста)	2015 (% роста)
Республика Мордовия	112 679,7	202 902,9 (1,8)	84 702,2 (–0,4)
Республика Татарстан	213 153,5	246 055,4 (1,2)	158 632,7 (–0,6)
Красноярский край	18 725,0	111 834,7 (6,0)	31 055,1 (–0,3)
Калужская область	93 333,3	54 465,0 (–0,6)	48 585,6 (–0,9)
Московская область	257 581,9	277 516,6 (1,1)	95 157,9 (–0,3)
Нижегородская область	42 233,3	131 911,8 (3,1)	65 853,1 (–0,5)
Новосибирская область	149 400,0	268 969,0 (1,8)	103 832,5 (–0,4)
Самарская область	328 764,0	232 381,4 (–0,7)	135 967,7 (–0,6)
Томская область	46 783,3	197 490,5 (4,2)	96 634,0 (–0,5)
Ульяновская область	34 328,8	88 800,0 (2,6)	79 950,0 (–0,90
Город Москва	3017,1	198 480,4 (65,8)	66 200,3 (–0,3)
Республика Башкортостан		109 703,1	33 535,1 (–0,3)
Алтайский край		59 850,0	41 422,2 (–0,7)
Пермский край		118 160,0	37 524,7 (–0,3)
Хабаровский край		46 400,0	20 000,0 (–0,4)
Архангельская область		69 261,0	33 164,2 (–0,5)
Кемеровская область		50 397,5	34 341,0 (–0,7)
Ленинградская область		1816,0	4500,4 (2,5)
Свердловская область		19 758,4	37 087,7 (1,9)
Город Санкт-Петербург		13 846,4	
Республика Удмуртия			41 853,8
Итого	1 300 000,0	2 500 000,0	1 250 000,0

* Составлено автором на основании данных Министерства экономического развития РФ [9].

ни от Республики Северная Осетия — Алания, ни в целом от СКФО.

По мнению Г. Э. Качмазова, Республика Северная Осетия — Алания может реализовать ряд инновационных территориальных кластеров. Из всех предложенных в Стратегии развития РСО-Алания кластеров экономически важными как для республики, так и для страны в целом автор считает энергетический, туристический и агропромышленный кластеры. Развитие этих проектов даст экономический рост РСО-Алания, улучшит уровень жизни населения, создаст огромное количество рабочих мест как для жителей республики, так и для соседних регионов [11; 12].

Для экономического развития республики необходимо привлечь инвесторов, а это требует создания условий, которые позволили бы снизить издержки. И одним из инструментов является дешевая гидроэнергия, что делает освоение гидроэнергетического потенциала республики приоритетной задачей. За счет строительства малых ГЭС на горных реках, а также развития альтернативных источников энергии республика сможет не только полностью обеспечить себя электрической энергией, но и поставлять ее потребителям за пределами РСО-Алания.

За счет многочисленных горных рек Республика Северная Осетия — Алания обладает огромным гидроэнергетическим потенциалом — 5,2 млрд кВт · час [10].

Наличие дешевой электрической энергии даст мощный толчок развитию туристического кластера [13]. Уникальность природно-климатических условий и богатые культурно-исторические традиции являются предпосылками развития туристско-рекреационного кластера в республике. Развитие данного кластера даст возможность увеличить доходы бюджета республики, а это, в свою очередь, будет стимулировать ее социальное и экономическое развитие. Туристическая отрасль может быть представлена следующими направлениями: лечебно-оздоровительное,

горно-рекреационное, историко-краеведческое, этно-экологическое, агротуризм.

Развитие энергетического и туристического кластеров даст старт агропромышленному кластеру. Благодаря недорогим энергоресурсам появится возможность привлечения бизнеса в горные районы, в частности в сельское хозяйство, что обеспечит производство экологически чистых продуктов питания.

По мнению Е. В. Куркудиновой, несмотря на то что кластерная политика стала внедряться в России совсем недавно, можно сказать, что кластеры прочно заняли свое место в российской экономической системе» [14]. Значимые кластерные проекты в сфере ядерных технологий, энергетики, нефтегазовой отрасли, информационных технологий и других даст возможность вывести нашу страну в лидеры технологического развития.

Необходимо также дополнительно проанализировать механизмы развития кластеров, выделить наиболее эффективные меры государственной поддержки [15]. Государство должно иметь обратную связь с участниками кластеров, а также вовремя реагировать на социально-экономические изменения и потребности новых развивающихся территориальных кластеров.

Список литературы

1. Матвеева, О. А. Роль кластеров в развитии экономики / О. А. Матвеева В. Л. Василенок // Экон. науки. — 2013. — № 2. — С. 101—103.

2. Артоболевский, С. С. Региональное развитие и региональная политика России в переходный период / С. С.Артоболевский, О. Б. Глезер. — М. : Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2011. — 297 с.

3. Портер, М. Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики / М. Портер, К. Кетелс. М. : ЦСР, 2007.

4. Абашкин, В. Л. Кластерная политика в России: от теории к практике / В. Л. Абашкин, А. Д. Бояров, Е. С. Куценко // Форсайт. — 2012. — Т. 6, № 3. — С. 16—27.

5. Гохберг, Л. М. Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации / Л. М. Гохберг, А. Е. Шадрин. — М. : НИУ ВШЭ, 2013.

6. Куценко, Е. С. Кластеры и инновации в субъектах РФ: результаты эмпирического исследования / Е. С. Куценко, Д. С. Тюменцева // Вопр. экономики. — 2011. — № 9. — С. 93—107.

7. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 года № 1662-р «Об утверждении концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».

8. Ерохин, М. А. Место кластерной теории среди современных подходов к региональному развитию / М. А. Ерохин // Вестн. НГУ. — 2011. — Т. 11, № 4. — С. 165—172.

9. Инвестиционная политика [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития РФ : офиц. сайт. — URL: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/investmentPolicy.

10. Постановление Правительства Республики Северная Осетия — Алания от 12 декабря 2014 года № 457 «Об утверждении стратегии инвестиционного развития Республики Северная Осетия — Алания до 2025 года».

11. Качмазов, Г. Э. Характеристика социально-экономического состояния горных территорий Пригородного района РСО-Алания / Г. Э. Качмазов // Устойчивое развитие горных территорий. — 2013. № 4. — С. 100—102.

12. Качмазов, Г. Э. Проблемы управления горной зоной / Г. Э. Качмазов // Экономика, социология и право. — 2014. — № 4. — С. 132—135.

13. Валеева, Э. Н. К вопросу формирования кластерной модели развития энергетического комплекса Республики Татарстан / Э. Н. Валеева // Экон. науки. — 2011. — № 12. — С. 217—220.

14. Куркудинова, Е. В. Кластерный подход как технология управления экономическим развитием региона / Е. В. Куркудинова // Экон. науки. — 2010. — № 10. — С. 170—172.

15. Кластеры [Электронный ресурс] // Российская кластерная обсерватория : офиц. сайт. — URL: http://cluster.hse.ru/clusters/.

Сведения об авторе

Качмазов Герман Эльбрусович — аспирант Северо-Кавказского горно-металлургического института (горно-технологического университета), Владикавказ, Россия. german.kachmazov@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 2 (384). Economic Sciences. Iss. 52. Pp. 233–240.

THE IMPLEMENTATION OF CLUSTER POLICY AT THE STATE AND REGIONAL LEVELS

G.E. Kachmazov
North Caucasus Mining and Metallurgical Institute, Vladikavkaz, Russia. german.kachmazov@mail.ru

Cluster policy is an important component in the innovative development of certain regions and States. Improving the efficiency of production and achieving economic growth through cluster components is the main goal of the cluster policy implementation. In the article the results of the implementation of cluster policy in Russia. Given the international experience of realization of cluster policy. Given the international experience of implementation of cluster policy. Also examines the problems and prospects of development of territorial clusters. Selected economically important for the Republic of North Ossetia-Alania clusters: energy, tourism and agribusiness. The implementation of which will enable the economic growth of North Ossetia-Alania, will improve the quality of life of the population will create a tremendous number of jobs and reduce social tensions.

Key words: *economic growth, territorial cluster, innovation, cluster policy, economic growth, the region.*

References

1. Matveeva O.A., Vasilenok V.L. Rol' klasterov v razvitii economiki [Role of clusters in economy development]. *Ekonomicheskiye nauki* [Economic sciences], 2013, no. 2, pp. 101—103. (In Russ.).

2. Artobolevskiy S.S., Glezer O.B. *Regional'noye razvitiye i regionalnaya politika Rossii v perekhodnyy period* [Regional development and regional policy in Russia during the transition period]. Moscow, 2011. 297 p. (In Russ.).

3. Porter M., Ketels K. *Konkurentosposobnost' na rasput'e: napravleniya razvitiya rossiyskoy ekonomiki* [Competitiveness at the crossroads: directions of development of the Russian economy]. Moscow, 2007. (In Russ.).

4. Abashkin V.L., Boyarov A.D., Kutsenko E.S. *Klasternaiya politika v Rossii: ot teorii k praktike* [Cluster policy in Russia: from theory to practice]. *Forsayt* [Foresight], 2012, vol. 6, no. 3, pp. 16—27. (In Russ.).

5. Kohberg L.M., Shadrin A.E. *Pilotnye innovatsionnye territorial'nye klastery v Rossiyskoy Federatsii* [Pilot innovation territorial clusters in the Russian Federation]. Moscow, 2013. (In Russ.).

6. Kutsenko E.S., Tyumentseva D.S. Klastery i innovatsii v sub''ektax RF: rezul'taty empericheskogo issledovaniya [Clusters and innovations in constituent entities of the Russian Federation: results of empirical research]. *Voprosy ekonomiki* [Economic issues], 2011, no. 9, pp. 93—107. (In Russ.).

7. The decree of the RF Government of 17.11.2008 "On approval of the concept long-term socially-economic development of the Russian Federation for the period till 2020". (In Russ.).

8. Yerokhin M.A. Mesto klasternoy teorii sredi sovremennykh podkhodov k regional'nomu razvitiyu [Place of cluster theory in modern approaches to regional development]. *Vestnik NGU* [Bulletin of Novosibirsk State University], 2011, vol. 11, no. 4, pp. 165—172. (In Russ.).

9. Investitsionnaya politika [Investment policy]. *Ministerstvo ekonomicheskogo razvitia RF. The official website.* Available at: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/investmentPolicy (In Russ.).

10. The decree of the Government of the Republic of North Ossetia-Alania dated December 12, 2014 no. 457 "About approval of strategy of investment development of the Republic of North Ossetia-Alania up to 2025."

11. Kachmazov G.E. Kharakteristika sotsial'no-ekonomicheskogo sostoyaniya gornykh territoriy Prigorodnogo rayona RSO-Alaniya [The socio-economic condition of mountain territories of the Prigorodny region of North Ossetia-Alania]. *Ustoychivoye razvitiye gornykh territoriy* [Sustainable development of mountain territories], 2013, no. 4, pp. 100—102. (In Russ.).

12. Kachmazov G.E. Problemy upravleniya gornoy zonoy [Problems of management of mountain areas]. *Ekonomika, sotsiologiya i pravo* [Economics, sociology, law], 2014, no. 4, pp. 132—135. (In Russ.).

13. Valeyeva E.N. K voprosu formirovaniya klasternoy modeli razvitiya energeticheskogo kompleksa Respubliki Tatarstan [The formation of the cluster model of development of the energy sector of the republic of Tatarstan]. *Ekonomicheskiye nauki* [Economic sciences], 2011, no. 12, pp. 217—220. (In Russ.).

14. Kurkudinova E.V. Klasternyy podkhod kak tekhnologiya upravleniya economicheskim razvitiyem regiona [Cluster approach as the region's economic development management technology]. *Ekonomicheskiye nauki* [Economic sciences], 2010, no. 10, pp. 170—172. (In Russ.).

15. Klastery [The clusters]. *Rossiyskaya klasternaya observatoriya* [Russian cluster observatory]. Available at: http://cluster.hse.ru/clusters/ (In Russ.).

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 2 (384). Экономические науки. Вып. 52. С. 241–251.

УДК 378
ББК У011.15

АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛОКАЛЬНОГО ИНСТИТУТА В РОССИИ

А. О. Волокитина, Ю. Н. Волошенко, Е. С. Медведева, К. А. Наумова, Я. В. Павлова, Д. В. Пудова, О. В. Тамарских
Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

В современной жизни, в том числе в повседневной, поведение отдельного человека часто определяется сложившейся системой институтов. Значительная часть институтов формируется спонтанно, и они в большой степени находятся под действием эффекта path dependence. Такие институты способны существовать долгое время, подталкивая людей к неоптимальным с точки зрения общества действиям. В статье рассмотрена проблема эффективности неформального института на примере исследования неформального института парковки автомобилей возле учебного корпуса. Представлен анализ данных, собранных за время наблюдения, и выявлены факторы, влияющие на функционирование института.

Ключевые слова: *институт, институциональная эффективность, факторы эффективности институтов, статистическое исследование.*

В современной экономической теории перспективным направлением является анализ общественных процессов с точки зрения их динамического развития и направленности изменений. Этими вопросами занимается теория экономического роста (исследующая влияние основных показателей развития экономики и их взаимосвязей на причины экономического роста), теория динамических экономических систем (дающая возможность прогнозирования экономических процессов на основе анализа изменений в экономической системе в течение времени). Что касается институциональной теории, она отвечает запросам анализа постоянно изменяющихся общественных структур, что позволяет повысить эффективность применения теоретических знаний на практике [1]. В свою очередь это дает неоценимую возможность роста институтов и увеличения благосостояния индивидов. Направленность общественных (экономических, политических и др.) процессов во многом зависит именно от институциональной среды. Таким образом, положительное влияние на динамику роста различных сфер общества оказывает именно степень развития институциональной среды.

Теория институтов освещается в трудах многих ученых, таких как Т. Веблен [2], Д. Норт [3; 4], У. К. Митчелл [5], В. Л. Тамбовцев [6], Дж. Коммонс [7], К. Эрроу [8], М. Олсон [9] и др. В экономической теории понятие института впервые включил в анализ Т. Веблен. «Институты — это, по сути дела, распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций» [2]. У другого классика институционализма — У. К. Митчелла — можно найти следующее определение: «Институты — господствующие, и в высшей степени стандартизированные, общественные привычки» [5].

Человеческое поведение во многом определяется институтами, которые представляют собой набор исторически сложившихся правил, образующих побудительную структуру общества и экономики. Институты могут быть как формальными (законы, нормативные акты), так и неформальными (добровольно принятые формы поведения). Взаимодействие людей в институтах осуществляется на основе так называемых «рутин», которые представляют собой укоренившиеся в поведении людей умения и навыки [11].

Рассматривая институты, особое внимание необходимо уделить понятию трансакционных издержек. Понятие трансакционных издержек было введено Р. Коузом в 1930-х гг. в его статье «Теория фирмы» [12]. В рамках современной экономической теории трансакционные издержки получили множество трактовок, иногда диаметрально противоположных. Например, К. Эрроу определяет трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы.

Подход американского экономиста М. Олсона основывается на технических аспектах коллективных

действий в малых и больших группах. Группы, по мнению М. Олсона, производят коллективное благо с разной степенью эффективности в зависимости от своего размера, избирательных стимулов и действия эффекта безбилетника [9].

Институт состоит и из набора правил, морального и этического поведения людей, системы формальных и неформальных ограничений, а также из факторов принуждения [11]. Институты не приносят пользы обществу, если они неэффективны. Для того чтобы понять, эффективен ли институт, необходимо наблюдение за практикой его существования в конкретных условиях, описание и формализация его свойств.

Авторы статьи заинтересовались изучением ежедневно образующегося на хаотичной основе института парковки. Объектом нашего исследования является институт парковки учебного корпуса № 4 Челябинского государственного университета по адресу: улица Молодогвардейцев, 57а (рис. 1).

Эффективность любого института определяется тем, в какой степени он реализует свои функции. Что касается объекта нашего исследования (парковки), данный институт определенно выполняет свои функции, но вопрос состоит в том, эффективен ли он.

Хорошим примером неэффективного института может быть общепринятое расположение букв на клавиатуре. В 1936 г. было выяснено, что существует более эффективное расположение букв, которое ускоряет процесс набора текста на 20—40 %. Однако к тому времени было бы нерационально менять расположение, так как пришлось бы не только повсеместно менять клавиатуру, но и переучивать работников. Данное явление получило название QWERTY-эффект [14].

Получение достоверных данных о функционировании института (его эффективности или неэффективности) — это первоначальная цель нашего проекта. Для этого авторы статьи предприняли практические действия измерительного и наблюдательного характера.

В рамках проекта было сформулировано несколько задач. Во-первых, выявление факторов, влияющих на эффективность института. Во-вторых, обработка и анализ полученных в ходе наблюдений данных.

Для достижения нашей цели было проведено исследование, основой которого стали четырехнедельные наблюдения (14.09.2015— 09.10.2015). Для этого мы использовали специально составленную анкету для записи информации и рулетку для измерения расстояний.

Наша работа заключалась в следующем: для начала фиксировалась основная информация, свидетельствующая о дате, дне недели, времени и погодных условиях. Для удобства парковка была разделена на несколько рядов: A, B, C, D и E (рис. 2), и каждый раз фиксировалось количество машин, находящихся в каждом из этих рядов. Рядом E обозначались те машины, которые не принадлежали ни к одному из представленных на схеме рядов.

Кроме того, были учтены такие показатели, как:

1. Наличие нестандартного поведения (размещение машин параллельно учебному корпусу).



Рис. 1. Парковка учебного корпуса № 4 Челябинского государственного университета

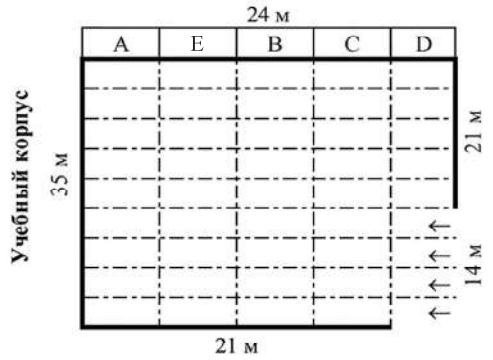


Рис. 2. Схема парковки

2. Наличие свободного места (заполнена или нет стоянка).

3. Наличие «дыр» (большое расстояние между автомобилями, в которое еще одна машина не поместится).

4. Затрудненность выезда/въезда.

5. Общее количество машин.

6. Максимальное/минимальное расстояние между рядами A и B (чтобы исключить погрешности за счет разной длины автомобилей, измерения проводились от стены корпуса до ряда B).

7. Погодные условия.

Замеряющие с помощью условных обозначений фиксировали проявления нестандартной парковки на схеме. Наша команда численностью 12 чел. проводила замеры в определенное время. Мы выбрали такое время, когда было минимальное движение на парковке, а именно перерывы между академическими часами пар. Наблюдения проводились пять раз в день (08:45, 10:30, 12:15, 14:15, 16:05), пять раз в неделю (исключая выходные). Всего было проведено 100 замеров. Замеряющие были разделены по 2 чел., и был составлен график для удобства проведения работы.

Также был измерен периметр парковки. Отметим, что парковочная площадь имеет форму неправильного прямоугольника, что затрудняет расчеты, связанные с расположением парковочных мест.

Для наглядности разберем пример схемы размещения автомобилей на парковке 28 сентября (понедельник) в 14:15 (рис. 3). На рис. 3 отображены следующие показатели:

1. Количество машин в каждом ряду (A-12, B-10, C-6, D-5, E-1).

2. Машина, находившаяся между рядами A и B была отнесена к ряду E, так как не входила ни в один другой ряд.

3. Наличие нестандартного поведения (ряд C, место 1).

4. Общее количество машин — 34, стоянка полностью заполнена.

5. Наличие «дыр» между автомобилями (ряд B — между местами 6 и 7).

6. Затрудненность въезда/выезда из-за нестандартного поведения (см. п. 1).

7. Наличие неправильной парковки. Автомобиль 12 в ряду A стоит не перпендикулярно корпусу, вследствие чего занимает два места сразу.

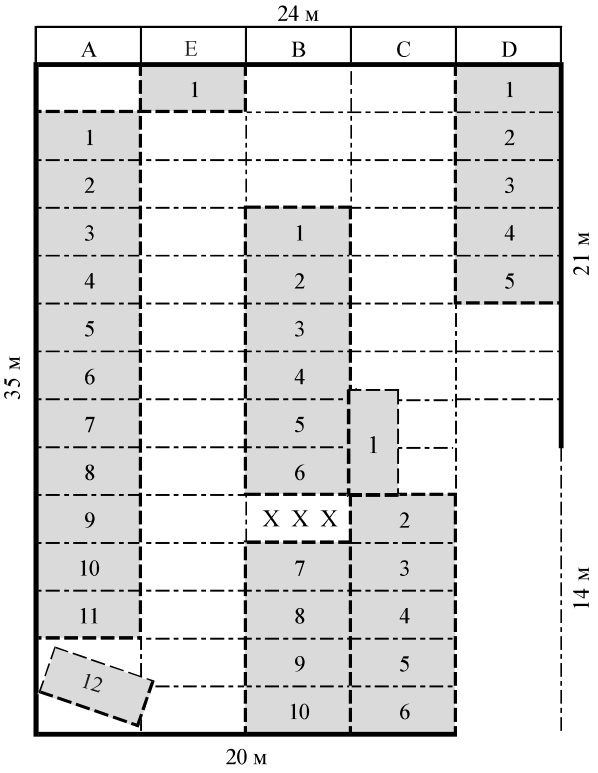


Рис. 3. Пример размещения автомобилей на парковке

Минимальное расстояние от стены корпуса до ряда B равнялось 9,6 м, максимальное — 10,7 м. Разница между ними составляет 1,1 м. Это говорит о том, что ряд размещался неравномерно. Из-за этого, вероятно, автомобиль 1 в ряду C и был припаркован нестандартно.

За время наших наблюдений нам удалось собрать большой массив интересных для исследования данных. Были составлены сводные таблицы, в которых вся собранная информация была структурирована для наглядного представления.

Анализируя графики общего количества машин на парковке по каждой неделе отдельно (рис. 4), можно проследить закономерность увеличения общего числа машин с 08:45 до 14:15. Также прослеживается тенденция к уменьшению количества машин на парковке с 14:15 до 15:30. За четыре недели минимальное зафиксированное

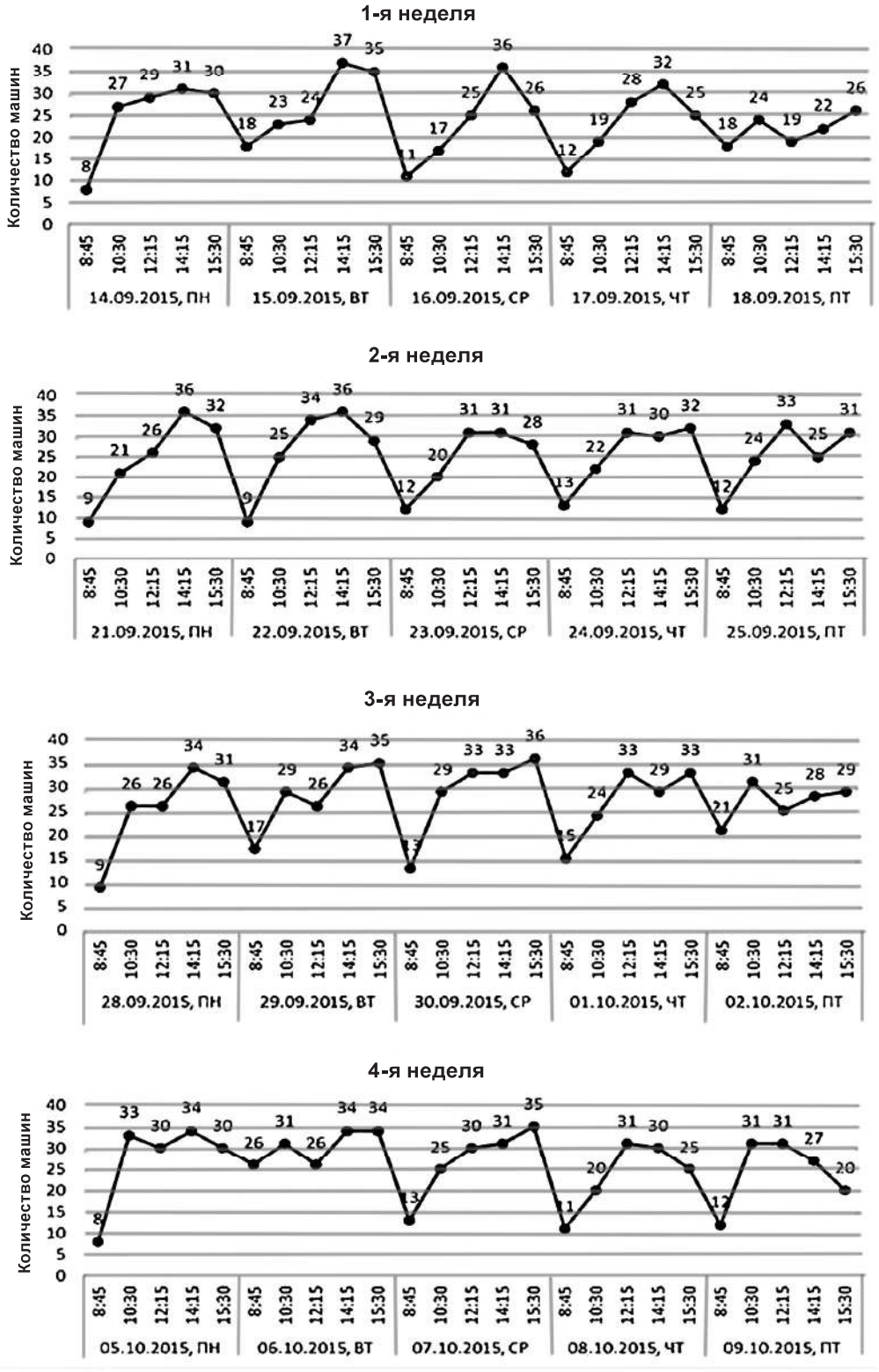


Рис. 4. Общее количество машин на парковке

количество машин на парковке — 8 шт. в понедельник 1-й и 4-й недель исследования. Максимальное количество машин в самое раннее время измерения (08:45) равняется 26, данное значение зафиксировано в последнюю неделю измерений во вторник.

Наибольшую разницу в количестве машин между двумя замерами можно наблюдать по 4-й неделе в понедельник между 8:45 и 10:30. Эта разница составляет 25 машин.

Усредняя значения общего количества машин на парковке за день по всем четырем неделям

для составления единой диаграммы (рис. 5), можно выяснить, что в среднем в понедельник на парковке находилось 26 автомобилей, во вторник — 28, в среду — 26, в четверг и пятницу — 25.

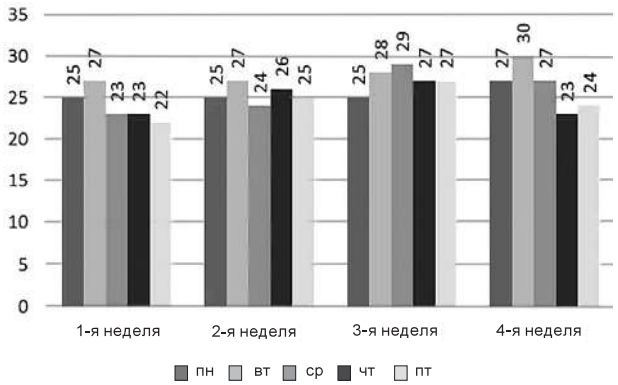


Рис. 5. Среднее общее количество машин на парковке за четыре недели

За всю 1-ю неделю на парковке в среднем находилось 24 машины, за 2-ю — 25, за 3-ю — 27, за 4-ю — 26. В общем же итоге за весь месяц на стоянке в среднем находилось 26 машин.

Рассмотрим, как изменялось количество автомобилей в каждом из рядов. Максимум за четыре недели в ряду A находилось 13 машин, в ряду B — 12, в рядах C и D — по 7, в ряду E — 2 машины. В среднем за месяц (рис. 6) в ряду A находилось 10 машин, в ряду B — 7, в рядах C и D — по 4. За месяц наблюдалось 20 случаев, когда машина стояла бы в ряду E. В 16 случаях — 1 машина и в 4 случаях — 2 машины. Это означает, что в 20 % случаев водители нарушали рутинный распорядок, поставив автомобиль в непривычный ряд.

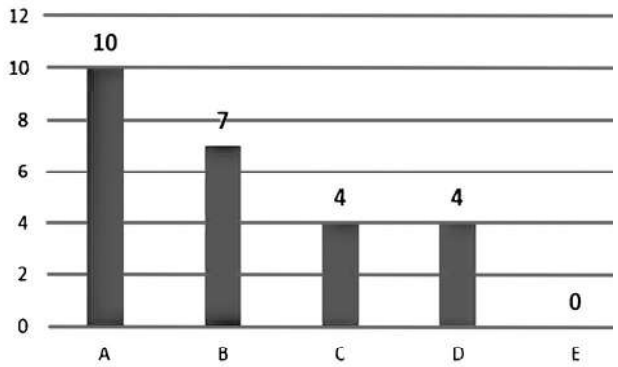


Рис. 6. Среднее количество машин по рядам за месяц

За время измерений нам удалось зафиксировать 33 случая заполненной парковки: по 13 — в 14:15 и 15:30, 2 — в 12:15, и 5 — в самое раннее время, в которое парковка была заполнена, — в 10:30. В среднем стоянка была заполнена в первую неделю при 30 машинах, во вторую — при 33, в третью и четвертую — при 32.

Как видно по графику, отражающему количество машин при заполненной парковке (рис. 7), в 1-ю неделю измерений это значение колеблется в пределах от 24 до 37 машин. Это очень существенная разница, по сравнению с последующими неделями измерений. Например, по 2-й неделе этот показатель был от 31 до 36, по 3-й — от 26 до 35 и по 4-й — от 30 до 35. Можно говорить о том, что водители не всегда могут использовать такой ресурс, как парковочная площадь с полной отдачей.

В общей сумме за месяц парковка была заполнена в среднем при 32 машинах. Максимально зафиксированное значение (37 машин) наблюдалось только в одном случае из ста. Минимальное значение (24 машины) также наблюдалось единожды.

Из 33 случаев заполненной стоянки 16 было с «дырами». Это говорит о том, что наличие «дыр» влияет на заполненность парковки. Максимум, зафиксированный на парковке с «дырами», — 36 машин в понедельник 2-й недели. Но при этом был затруднен въезд/выезд, что создавало аварийную ситуацию. Всего наблюдалось 29 случаев парковки с «дырами». Максимальное количество дыр было зафиксировано в понедельник первой недели и равнялось 4.

Анализируя максимальное и минимальное расстояния между рядами A и B, можно отметить, что в 1-ю неделю минимальное значение равняется 7 м, во 2-ю — 8,92 м, в 3-ю — 8,91 м, в 4-ю — 9,02 м. Наблюдалось 3 случая, с максимальными значениями: понедельник (15,03—15,37 м), среда (14,69—15,3 м) 1-й недели и четверг (15—15,45 м) 3-й недели. Все эти ситуации были зафиксированы в 08:45. И связано это с тем, что отсутствовали машины в ряду B и измерения проводились до машин ряда C. Если не брать в расчет те дни, когда в ряду B не было машин, то максимальное значение по 1-й неделе — 12,3 м, по 2-й — 11,68 м, по 3-й — 11,7 м, по 4-й — 12,74 м. Совпадение максимального и минимального расстояния встречалось лишь в 24 % случаев.

Минимальное максимальное значение за 1-ю неделю — 8,3 м, за 2-ю — 9,32 м, за 3-ю — 9,48 м, за 4-ю — 10,2 м. Максимальное минимальное: 1-я неделя — 11,6 м, 2-я — 10,66 м, 3-я — 10,9 м, 4-я — 11,3 м. Среднее минимальное расстояние за все время наблюдений равняется 9,98 м, среднее максимальное — 10,86 м.

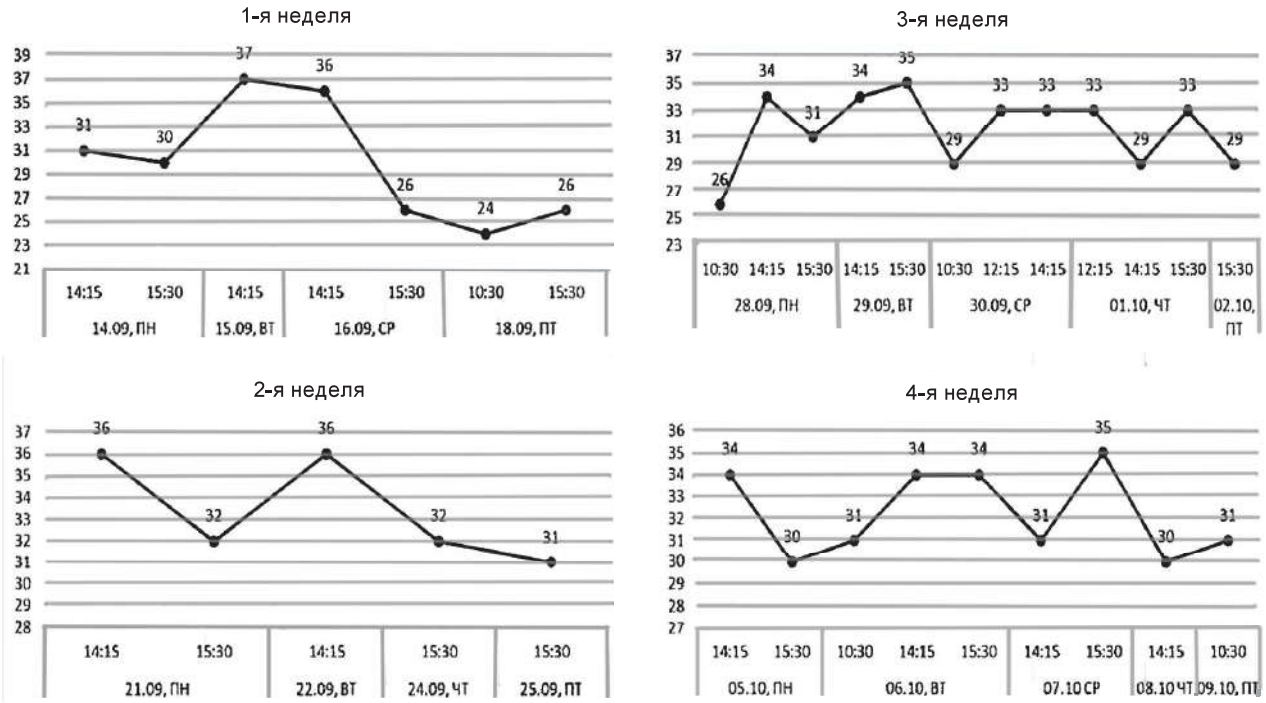


Рис. 7. Количество машин при заполненной парковке

Следует отметить, что в 47 % случаев минимальное расстояние равнялось 10 м, а в 19 % — 11 м. Это говорит о том, что такое расстояние вполне нормально для проезда автомобилей.

Для наглядного представления зависимости общего числа машин на парковке от расстояния между рядами была составлена диаграмма из двух графиков: среднее общее количество машин на парковке и среднее значение максимального расстояния между рядами А и В за четыре недели (рис. 8). Можно сделать вывод о том, что прямой зависимости между этими двумя показателями нет.

Но, если сравнить те случаи, когда парковка была заполнена при максимальном и минималь-

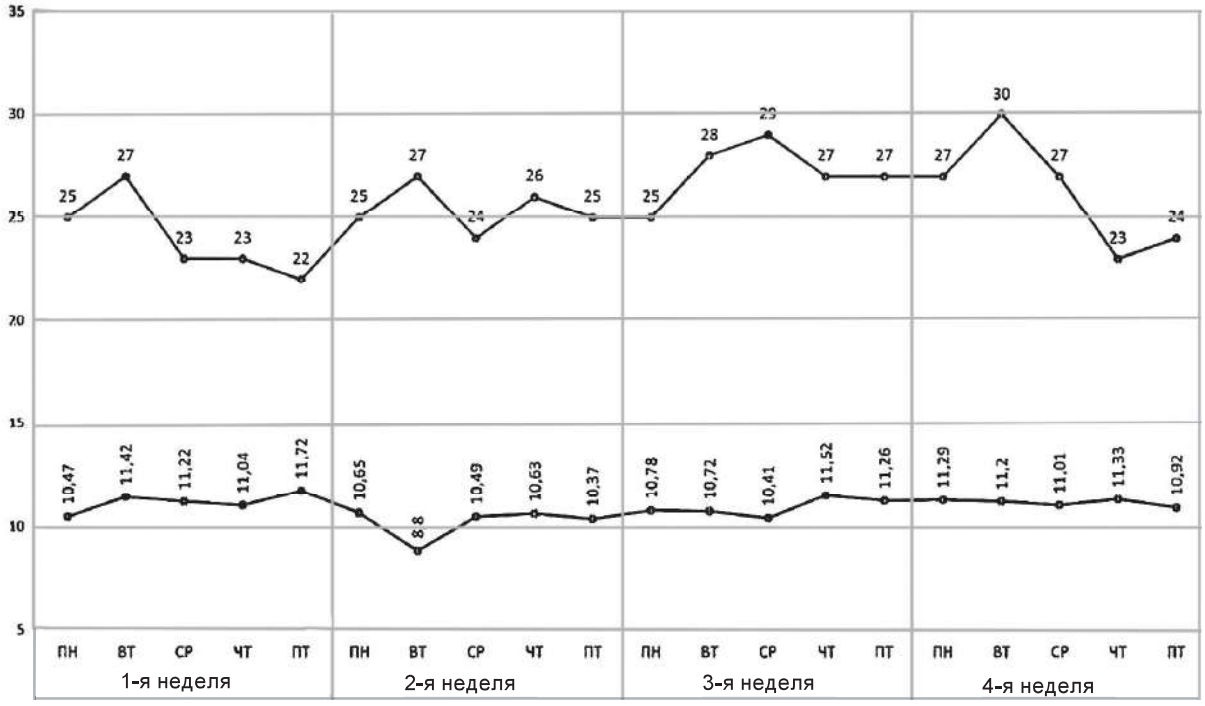


Рис. 8. Зависимость общего числа автомобилей на парковке от максимального расстояния между рядами А и В

ном количестве автомобилей, можно сделать обратный вывод. Так, в том случае, когда парковка была заполнена при 24 автомобилях (минимальное зафиксированное значение при заполненной парковке), не наблюдалось ни «дыр», ни нестандартного поведения, ни машин в ряду E, ни затрудненного въезда/выезда, а минимальное и максимальное расстояния равнялись 11,12 и 12,3 м соответственно. В то время как в случае с 37 машинами (максимальное значение при заполненной парковке) один из автомобилей был припаркован в ряду D по диагонали (это было сделано, чтобы не затруднять въезд/выезд), а минимальное и максимальное расстояния равнялись 10 и 11,5 м соответственно. Разница между минимальными расстояниями рассматриваемых случаев равнялась 1,12 м, а между максимальными — 0,8 м. В первом случае (24 машины) в ряду A находилось 11 автомобилей, в ряду B — 7, C — 4, D — 2. Во втором случае (37 машин) в ряду A находилось 13 автомобилей, в ряду B — 12, C и D — по 6. Из представленных данных можно сделать вывод о том, что от того, на каком расстоянии от ряда A и насколько равномерно будет выстроен ряд B зависит то, сколько машин поместится в ряды C и D, а значит, сколько максимум автомобилей сможет вместить парковка.

Наибольшая разница между максимальным и минимальным расстоянием между рядами A и B равнялась 2,4 м и была зафиксирована во 2-ю неделю измерений. В 1-ю неделю наибольшая разница равнялась 1,5 м, в 3-ю — 1,7 м, 4-ю — 1,63 м. В среднем за 1-ю неделю разница составляла 0,8 м, за 2-ю — 0,79 м, за 3-ю — 0,92, за 4-ю — 1,03. Из диаграммы, отображающей усредненные значения разницы между максимальным и минимальным значениями между рядами A и B за четыре недели измерений (рис. 9), следует, что эта величина не является постоянной и колеблется от 0,44 до 1,32 м. Это еще раз наталкивает на мысль, что водителям не всегда удается определить оптимальное расположение парковочного места для своего транспортного средства.

Из проанализированных данных можно сделать следующие выводы: во-первых, водители не всегда действуют шаблонно. Так, например, в 20 % случаев водители нарушали рутинный распорядок, поставив автомобиль в непривычный ряд, в 16 % случаев автомобили были

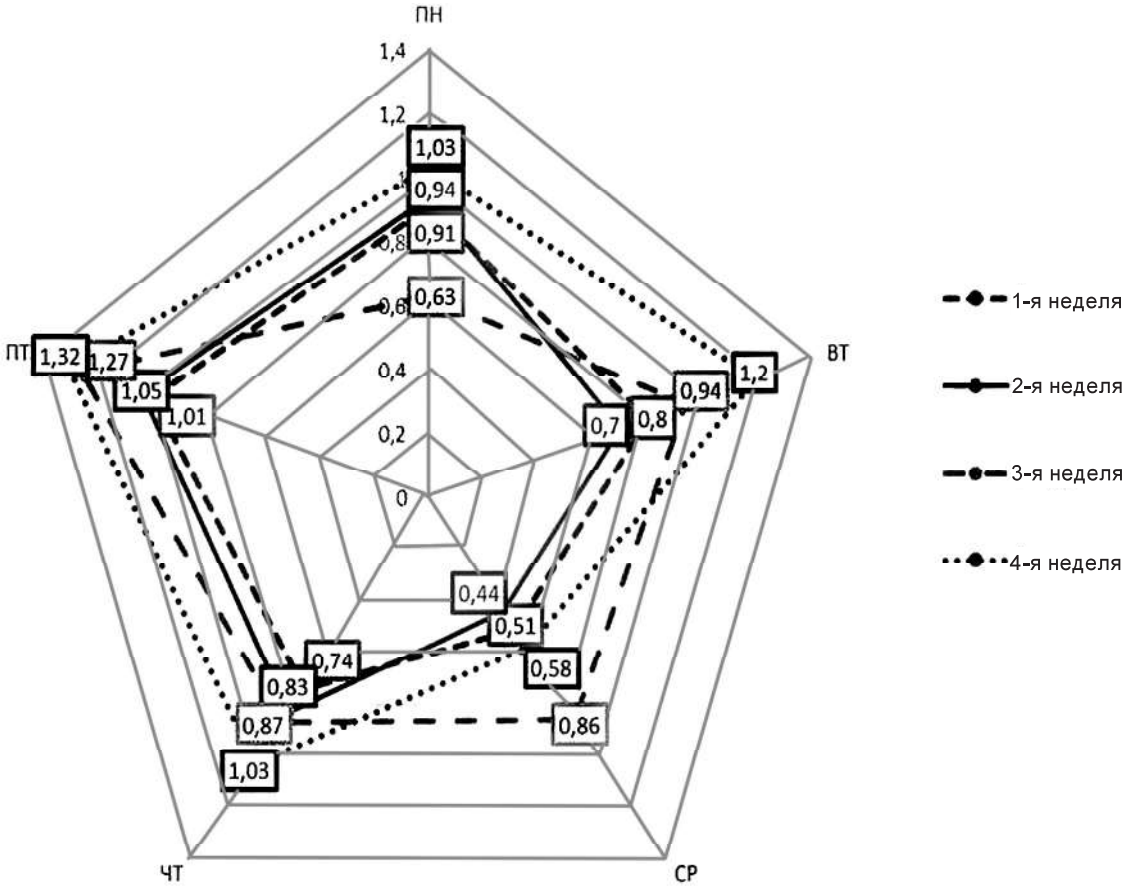


Рис. 9. Среднее значение разницы между максимальным и минимальным расстоянием между рядами A и B

припаркованы не перпендикулярно учебному корпусу.

Во-вторых, водители не используют парковочную площадь настолько эффективно, насколько возможно. Об этом говорят следующие данные: из 33 случаев заполненной стоянки 16 было с «дырами» (всего таких случаев было 29), значит, вместимость парковки при большом количестве автомобилей меньше в каждом втором случае; в 8 случаях въезд/выезд был затруднен, что создавало аварийную ситуацию; в 72 % случаев разница между минимальным и максимальным расстоянием от ряда A до ряда B равнялась или превышала полметра, а от этого зависит, сколько машин поместится в ряды C и D, а значит, вместимость парковки в целом.

В-третьих, расстояние 10—11 м между рядами является оптимальным для заезда автомобиля на парковочное место. Так, в 47 % случаев минимальное расстояние между рядами A и B равнялось 10 м, а в 19 % — 11 м.

В-четвертых: данный институт неэффективен. Самым главным показателем эффективности парковки является ее максимальная вместимость при возможности комфортного и безопасного использования. А из собранных нами данных следует, что институт парковки, образующийся на хаотичной основе, может быть полностью заполнен при 24 автомобилях, хотя способен вместить до 37 транспортных единиц.

Нами также был отмечен ряд факторов, влияющих на эффективность парковки, а именно: умение водителей рационально использовать парковочные места (без наличия «дыр»); погодные условия (ясная, пасмурная и облачная погода никак не влияет на парковку в отличие от дождя и гололедицы. Из-за дождливой погоды в начале ряда D (верхний правый угол парковки) образуется большая лужа, и водители не ставят туда автомобили); расстояние от первого ряда до второго (от этого зависит вместимость третьего ряда и в принципе его наличие и вместимость четвертого ряда); выравнивание последующих машин по первой (если она припаркована на оптимальном расстоянии от первого ряда); нестандартное размещение автомобилей (такое размещение влияет на возможность рациональной парковки остальных автомобилей, а также на степень доступности въезда и выезда парковки).

Подводя итог всей нашей работе, необходимо вспомнить о целях и задачах, которые мы поставили перед собой в начале задуманного нами исследования. Целью нашей работы было получение достоверных данных о функционировании института (его эффективности или неэффективности). Для исследования поставленной нами цели были определены задачи, способствовавшие ее достижению. Одной из задач являлось выявление факторов, влияющих на эффективность института. Несомненно, главенствующую роль здесь играет так называемый «человеческий» фактор, так как это неформальный институт и он не подлежит никакому нормативному регулированию.

Следующей задачей являлась обработка и анализ полученных в ходе наблюдений данных. В течение четырехнедельного срока наша команда проводила наблюдения за поведением автомобилистов на парковке, фиксировала и обрабатывала информацию. И, изучив весь массив зафиксированных данных, мы пришли к выводу о перспективности урегулирования исследуемого института парковки.

Поэтому необходимо ответить на вопрос: каким образом должна быть изменена институциональная среда? В этом и состоит перспективная задача проекта. По нашему мнению, это формулирование альтернатив привычному расположению машин на парковке в соответствии с нормами ГОСТа. Проделать данный эксперимент можно после зимнего периода, когда поверхность парковки будет сухой и чистой. Тогда у нас появится возможность наглядно проследить за поведением водителей в сложившейся для них ситуации, и на основе этого уже точно можно будет сказать, повысится эффективность института парковки или нет.

Благодарность

Авторы выражают благодарность своему научному руководителю Виктору Ивановичу Бархатову за ценные советы и идеи в ходе проведения исследования и написания статьи.

Список литературы

1. Плетнёв, Д. А. Концепция корпорации: опыт системно-институционального исследования : монография : в 2 ч. Ч. 1 / Д. А. Плетнёв. — Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2013. — 260 с.

2. Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен ; пер. с англ. и вступ. ст. С. Г. Сорокиной ; общ. ред. В. В. Мотылева. — М. : Прогресс, 1984. — 367 с.

3. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики : пер. с англ. А. Н. Нестеренко / Д. Норт ; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнер. — М. : Фонд экон. кн. «Начала», 1997. — 180 с.

4. Норт, Д. К. Институты и экономический рост: историческое введение / Д. К. Норт // THESIS. — 1993. — Вып. 2. — С. 69—91.

5. Митчелл, У. К. Экономические циклы. Проблема и ее постановка / У. К. Митчелл. — М. ; Л. : Гос. изд-во, 1930. — 503 с.

6. Тамбовцев, В. Л. Институциональные изменения в российской экономике [Электронный ресурс] / В. Л. Тамбовцев. — URL: http://ecsocman.hse.ru/data/669/866/1217/004Tambovtsev.pdf (дата обращения: 27.11.2015).

7. Commons, J. Institutional Economics // American Economic Rev. — 1931. — Vol. 21.

8. Эрроу, К. Экономическая трансформация: темпы и масштабы / К. Эрроу // Реформы глазами американских и российских ученых / под общ. ред. акад. О. Т. Богомолова. — М. : Рос. экон. журн. : Фонд «За экон. грамотность», 1996. — С. 75—86.

9. Олсон, М. Логика коллективных действий: общественные товары и теория групп : пер. с англ. / М. Олсон. — М. : ФЭИ, 1995. — 174 с.

10. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория : учебник / под общ. ред. проф. А. А. Аузана. — М. : ИНФРА-М, 2005. — 415 с.

11. Романовский, Д. С. Значение экономических институтов в экономической теории / Д. С. Романовский // Молодой ученый. — 2011. — № 11, т. 1. — С. 153—155.

12. Коуз, Р. Природа фирмы / Р. Коуз // Теория фирмы / под ред. В. М. Гальперина. — СПб. : Экон. шк., 1995. — (Вехи экономической мысли).

13. Вольчик, В. В. Институциональные изменения, коллективные действия и социальные ценности [Электронный ресурс] / В. В. Вольчик // Науч. тр. ДонНТУ. — Сер. экон. — 2014. — № 1. — URL: http://instud.net/2014/1/11.pdf (дата обращения: 01.12.2015).

14. Полтерович, В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы / В. М. Полтерович. — М. : Рос. экон. шк., 1998. — 42 с.

Сведения об авторах

Волокитина Алена Олеговна — студентка Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. volokitina95@mail.ru

Волошенко Юлия Николаевна — студентка Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. jlk_jylenk@mail.ru

Медведева Екатерина Сергеевна — студентка Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. Kitti996@yandex.ru

Наумова Ксения Андреевна — студентка Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. Ksuha-457000@mail.ru

Павлова Яна Вадимовна — студентка Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. Yanka2411@mail.ru

Пудова Дарья Вячеславовна — студентка Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. brik.96@bk.ru

Тамарских Ольга Владимировна — студентка Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. jagodka-3@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 2 (384). Economic Sciences. Iss. 52. Pp. 241–251.

ANALYSIS OF FUNCTIONING OF THE LOCAL INSTITUTION IN RUSSIA

A.O. Volokitina
Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. volokitina95@mail.ru

Yu.N. Voloshenko
Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. jlk_jylenk@mail.ru

Ye.S. Medvedeva
Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. Kitti996@yandex.ru

K.A.Naumova
Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. Ksuha-457000@mail.ru

Ya.V. Pavlova
Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. Yanka2411@mail.ru

D.V. Pudova
Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. brik.96@bk.ru

O.V. Tamarskikh
Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. jagodka-3@mail.ru

In modern life, including daily, the behavior of the individual is often determined by the formed system of institutions. A significant part of institutions is formed spontaneously, and they largely are under the effects of "path dependence". Such institutions are able to exist for a long time, urging people to sub-optimal action from the point of society view. The article discloses the problem of the effectiveness of informal institutions by the example of the informal institute research of the car park near the academic building. There is the data analysis in the article, which were collected during the observation period. And the factors of functioning influence of the Institute are detected too.

Key words: *institution, institutional efficiency, factors of efficiency of institutions, statistical study.*

References

1. Pletnev D.A. *Kontseptsiya korporatsii: opyit sistemno-institutsional'nogo issledovaniya* [Corporation concept: the experience of the system-institutional research]. Chelyabinsk, 2013. 260 p. (In Russ.).

2. Veblen T. *Teoriya prazdnogo klassa* [The Theory of the Leisure Class]. Moscow, Progress Publ., 1984. (In Russ.).

3. Nort D., Sorokina S.G. (transl.), Motylev V.V. (ed.). *Instituty, institutsionalnye izmeneniya i funktsionirovaniye ekonomiki* [Institutions, Institutional Change and Economic Performance]. Moscow, Nachala Publ., 1997. 180 p. (In Russ.).

4. Nort D.K. Instituty i ekonomicheskiy rost: istoricheskoye vvedeniye [Institutions and economic growth: a historical introduction]. *THESIS*, 1993, iss. 2, pp. 69—91. (In Russ.).

5. Mitchell U.K. *Ekonomicheskiye tsikly. Problema i eyo postanovka* [Economic cycles. The problem and its formulation]. Moscow, 1930. (In Russ.).

6. Tambovtsev V.L. *Institutsional'nyie izmeneniya v rossiyskoy ekonomike* [Institutional changes in the Russian economy]. Available at: http://ecsocman.hse.ru/data/669/866/1217/004Tambovtsev.pdf, accessed 27.11.2015. (In Russ.).

7. Commons J. Institutional Economics. *American Economic Review*, 1931, vol. 21.

8. Errou K. Ekonomicheskaya transformatsiya: tempy i masshtaby [Economic transformation: the pace and scale]. Akad. Bogomolov O.T. (ed.). *Reformy glazami amerikanskikh i rossiyskikh uchyonykh* [Reforms through the eyes of American and Russian scientists]. Moscow, 1996. Pp. 75—86. (In Russ.).

9. Olson M. *Logika kollektivnykh deystviy: obshchestvennye tovary i teoriya grupp* [Logic of collective actions: Public goods and the theory of groups]. Moscow, 1995. 174 p. (In Russ.).

10. Auzan A.A. (ed.). *Institutsional'naya ekonomika. Novaya institutsional'naya ekonomicheskaya teoriya* [Institutional economy. New Institutional Economics]. Moscow, INFRA-M Publ., 2005. 415 p. (In Russ.).

11. Romanovskiy D.S. Znacheniye ekonomicheskikh institutov v ekonomicheskoy teorii [The value of economic institutions in economic theory]. *Molodoy uchyonyy* [Young scientist], 2011, no. 11, pp. 153—155. (In Russ.).

12. Kouz R. Priroda firmy [Nature of firm]. Gal'perin V.M. (ed.). *Teoriya firmy* [Theory of firm]. St. Petersburg, 1995. (Vekhi ekonomicheskoy mysli [Milestones of economic thought]). (In Russ.).

13. Volchik, V.V. *Institutsional'nye izmeneniya, kollektivnye deystviya i sotsial'nye tsennosti* [Institutional change, collective actions and social values]. Available at: http://instud.net/2014/1/11.pdf, accessed 01.12.2015. (In Russ.).

14. Polterovich, V.M. *Institutsional'nye lovushki i ekonomicheskiye reformy* [Institutional traps and economic reforms]. Moscow, 1998. (In Russ.).

ОТ РЕДАКЦИОННОЙ КОЛЛЕГИИ

Уважаемые читатели, в № 18 (373) журнала «Вестник Челябинского государственного университета» (Экономика. Вып. 51) за 2015 г. опубликована статья Transaction Costs of Outsourcing in Iraq Companies (с. 219—224), автором которой указан G. W. Heyder. В сведениях об авторе имя приведено полностью: Heyder G. Wannes Alkarawy. В действительности фамилия автора — Alkaravy, в связи с чем правильное указание инициалов и фамилии следующее: H. G. W. Alkarawy.