

**МНОГОУРОВНЕВОЕ  
ОБЩЕСТВЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО:  
ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

**Выпуск 9 (25)**

**Иваново  
2015**

Министерство образования и науки Российской Федерации  
ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет»  
Научно-исследовательский центр регионального развития  
Научно-образовательный центр «Теоретические и прикладные  
проблемы многоуровневого общественного воспроизводства»

**МНОГОУРОВНЕВОЕ  
ОБЩЕСТВЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО:  
ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

**Сборник научных трудов**

*Под ред. Б. Д. Бабаева, Е. Е. Николаевой*

**Выпуск 9 (25)**

Иваново  
Издательство «Ивановский государственный университет»  
2015

ББК 65.9(2)+65.9(2Р34)  
М 735

**Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики** : сб. науч. тр. / под ред. Б. Д. Бабаева, Е. Е. Николаевой. – Иваново : Иван. гос. ун-т, 2015. – Вып. 9 (25). – 288 с. – ISBN 978-5-7807-1140-7.

Рассмотрен обширный круг проблем, связанных с многообразными процессами общественного и регионального экономического развития России (вопросы развития промышленности и иных сфер материального производства, структурные сдвиги в народном хозяйстве, проблематика территориального развития, тема научно-технического прогресса и др.).

Предназначен для лиц, изучающих экономическую науку и хозяйственную практику, интересующихся проблематикой развития Российской Федерации и экономики Ивановской области.

*Печатается по решению редакционно-издательского совета  
Ивановского государственного университета*

*Рецензенты*

кафедра экономической теории  
Ярославского государственного технического университета  
(зав. кафедрой д-р экон. наук **В. А. Гордеев**)

д-р экон. наук **П. Н. Захаров**  
(Владимирский государственный университет)

ISBN 978-5-7807-1140-7

© ФГБОУ ВПО «Ивановский  
государственный университет», 2015

## СОДЕРЖАНИЕ

<i>Предисловие научного редактора</i> .....	5
<b>ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА</b> .....	7
<i>Азарова Т. В., Николаева Е. Е.</i> К вопросу о конкуренции и этапах ее становления и развития в единстве экономического и правового аспектов .....	7
<i>Бабаев Б. Д., Варзин В. В., Калинин А. В.</i> Наемный труд и капитал: расхождение и согласование экономических интересов .....	16
<i>Бабаев Б. Д., Романова О. С.</i> Отчуждение труда и совокупный интерес наемного рабочего и капиталиста .....	27
<i>Корняков В. И., Вахрушева Н. А.</i> Перестраивание общественного воспроизводства в соответствии с ресурсосберегающими вертикальными обратными связями .....	33
<i>Корняков В. И., Вахрушева Н. А.</i> Воспроизводственные нарушения современной экономической цивилизации с позиций классической политической экономии .....	44
<b>МИКРОУРОВЕНЬ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА</b> .....	56
<i>Бобылева В. П.</i> Применение энергоэффективных технологий на стадии возведения жилого здания .....	56
<i>Борунова А. А.</i> К вопросу о сущности и содержании функций управления .....	60
<i>Ведерникова Л. В.</i> Мотивы и стимулы в современных теориях мотивации и возможность их применения на практике .....	65
<i>Долженко Р. А.</i> Ценообразование на многосторонней краудсорсинговой платформе с точки зрения теории транзакционных издержек .....	85
<i>Карасёв М. А.</i> Условия эффективного командообразования в современной организации .....	97
<i>Котляров И. Д.</i> Внутренний краудсорсинг: попытка политико-экономического анализа .....	104
<i>Лифшиц А. С.</i> Приоритетные направления повышения качества менеджмента современных российских промышленных предприятий и организаций .....	112
<i>Романова О. С.</i> Фундаментальные концепции изучения организационной культуры .....	122
<i>Субачев А. А., Карасев М. А.</i> Бизнес-инкубатор в вузе: управление проектной и предпринимательской деятельностью студентов .....	132

## **МЕЗОУРОВЕНЬ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА 140**

<i>Бабаев Б. Д., Боровкова Н. В.</i> О подходах к определению понятия регион .....	140
<i>Берендеева А. Б., Елизарова А. А.</i> Институты развития региональной экономики .....	145
<i>Жуковская И. Ф., Орлов И. А.</i> О необходимости оценки роли интеллектуального капитала в обеспечении эффективности воспроизводства региональных социально-экономических систем ....	153
<i>Зайцева Н. Е.</i> Основные направления и механизмы развития потенциала Интернет-технологий .....	174
<i>Захарова Ж. А.</i> Общее и особенное в реализации инфраструктурных проектов на основе концессионных соглашений ....	180
<i>Захарова Ж. А.</i> Об эффектах реализации концессионных соглашений в отраслях инфраструктуры .....	188
<i>Краснова М. В.</i> Современная ситуация на рынке лизинга и перспективы его развития во Владимирской области .....	196
<i>Омельченко И. В.</i> О применении теории организационных систем в управлении государственными программами Ивановской области .....	210
<i>Шилова А. М.</i> Понятие и особенности муниципальных инвестиций: теоретический аспект .....	215

## **МАКРОУРОВЕНЬ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА 220**

<i>Белкин Е. А.</i> Земля как экономический ресурс в системе производительных сил сельского хозяйства .....	220
<i>Гурьева О. Ю.</i> Корпоративная социальная ответственность как институт .....	230
<i>Зайцева И. А., Потехина Е. С.</i> Воспроизводственный аспект физической доступности жилья: межрегиональный сравнительный анализ .....	236
<i>Иродова Е. Е.</i> Проблемы коммерциализации в сфере медицинского обслуживания .....	246
<i>Некрасова И. В., Солдатов В. В.</i> К вопросу о развитии текстильной промышленности в условиях инновационной экономики (На примере текстильной промышленности Ивановской области) .....	250
<i>Тобиен М. А.</i> Проблемы и перспективы развития высшей школы как основы формирования человеческого капитала .....	256
<i>Яресь О. Б., Мазунова Е. Р.</i> Политика импортозамещения на продовольственном рынке региона в условиях внешнего экономического давления .....	264
<i>Сведения об авторах</i> .....	278
<i>Информация для авторов</i> .....	286

## ***ПРЕДИСЛОВИЕ НАУЧНОГО РЕДАКТОРА***

Межвузовский сборник научных трудов, формируемый кафедрой экономической теории ИвГУ, выходит два раза в год. Мы считаем, что в рамках экономического факультета должна быть опорная кафедра, принимающая на себя функцию выпуска печатной продукции. В конце концов, это дело престижа – иметь периодическое издание, в котором без всяких ограничений могут поместить свои научные труды преподаватели и сотрудники факультета, и не только факультета, но и других вузов.

Современный вузовский преподаватель обязан быть не только педагогом, но и исследователем, разрабатывающим ту или иную тему. В противном случае он односторонен и в практической деятельности не реализует весь свой потенциал.

В настоящее время действует правительственная установка (насколько она состоятельна, это уже другое дело) – превратить университеты в центры научных исследований. В нашей стране научным центром всегда была Академия наук, которая в настоящее время подвергается не совсем понятному реформированию. Если же взять развитые страны, например США, то можно увидеть, что там наука развивается прежде всего как университетская. Насколько правильна такая установка – это особый вопрос, но то, что вузовские преподаватели должны заниматься научными изысканиями, – это бесспорно. Прежде всего приходится отметить, что благодаря этому обеспечивается профессиональный рост людей. Те преподаватели, которые занимаются исключительно учебным процессом, начинают мыслить шаблонно, они могут переходить из аудитории в аудиторию, постоянно воспроизводя при этом свои устоявшиеся мысли. Противоядием этому является исследовательская работа, которая стимулирует мыслительный процесс и порождает новое видение проблем. В современном мире процессы быстротечны, что же касается информации, то уже давно мир переживает информационный бум. Новой информацией можно овладевать, естественно, и в ходе учебного процесса, но дополнительные стимулы дают

научные изыскания. Известно, что многие преподаватели на основе своих исследований ставят авторские курсы, что делает им честь. Эти авторские курсы могут быть выполнены либо на базе диссертаций, либо на основе выполняемых грантов и участия в исследовательских программах, либо на основе инициативных разработок. Во всяком случае, в учебном процессе преподаватели большое внимание уделяют трансляции чужих мыслей, а в собственных научных изысканиях им приходится тренировать мозг и стремиться к оригинальности суждений. На наш взгляд, в качестве хорошего тона можно рассматривать положение, когда преподаватель рекомендует учащимся свои труды или делится своими разработками в устной форме. Научная работа дает возможность людям «встряхнуться», преодолеть однообразие будничных дней, выдвинуть новые суждения и поделиться ими с окружающими. Сама по себе тема контактов, обмена мнениями, реализуемая в ходе научной работы, обеспечивает поддержание хорошего педагогического и научного тонуса. Все-таки у людей всегда существует потребность высказаться, сформировать свое мнение по конкретным вопросам, одна из наиболее эффективных форм – это научная публикация. Кроме того, научно-исследовательская деятельность обеспечивает выработку многообразных навыков и умений – работа с литературой, с цифровым и эмпирическим материалом, проведение экономических расчетов, построение теоретических и иных моделей и т. д.

Мы приветствуем всех, кто желает выдать в свет результаты собственных изысканий. Милости просим!

*Доктор экономических наук Б. Д. Бабаев*  
*Доктор экономических наук Е. Е. Николаева*

# ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

УДК 330.11; 339.137.2

*Т. В. Азарова, Е. Е. Николаева*

## К ВОПРОСУ О КОНКУРЕНЦИИ И ЭТАПАХ ЕЕ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ В ЕДИНСТВЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ПРАВОВОГО АСПЕКТОВ

Статья посвящена вопросу определения начального этапа развития конкурентных отношений в исторической перспективе, характеристике условий, необходимых для возникновения конкурентных отношений, на основе использования взаимодействия экономического и правового подходов.

**Ключевые слова:** конкуренция, экономическое отношение, условия, экономический аспект, правовой аспект, государственное регулирование.

*T. V. Azarova, E. E. Nikolaeva*

## ON COMPETITION AND ITS FORMATION AND DEVELOPMENT STAGES IN UNITY OF ECONOMIC AND LEGAL APPROACHES

The article is devoted to determining the initial stage of development of competitive relations in a historical perspective, the characteristics of the conditions, which are considered to be necessary for the emergence of competitive relations, based on the interaction of economic and legal approaches.

**Key words:** competition, economic relation, conditions, economic aspect, legal aspect, state regulation.

В экономической научной литературе на повестке дня продолжает оставаться актуальным вопрос о создании конвенциональной теории конкуренции, в рамках которой возможно



будет окончательно определиться с природой и сущностью данного явления [9, с. 43–50; 14, с. 38–67; 15, с. 83–106].

Бесспорно, истинными представляются утверждения как со стороны представителей научного сообщества [1, с. 17–25; 6, с. 69–75; 14, с. 101–126], так и со стороны политических лидеров нашей страны [3, 11] о том, что конкурентная среда на товарных рынках является неотъемлемым условием развития рыночных отношений; достижения эффективности производства товаров, работ и услуг; качественного удовлетворения потребностей конечных потребителей; снижения издержек производства и уровня рыночных цен.

Все вышесказанное, однако, относится к констатации признания конкуренции как общественного блага, но не более того.

Вместе с тем научное знание всегда стремится к всестороннему познанию исследуемых явлений, и в вышеназванной ситуации справедливым становится утверждение о том, что на сегодняшний день «научное сообщество не достигло чего-то большего, чем конвенции об относительной, инструментальной ценности конкуренции» [5, с. 108].

В подавляющем большинстве учебной и научной литературы определение конкуренции раскрывается с помощью инструментального подхода и характеризует ее как часть рыночного механизма, когда на основе организационного критерия выделяют рынок совершенной конкуренции и рынок несовершенной конкуренции (рынок монополистической конкуренции с дифференциацией продукта, рынок олигополистической конкуренции и рынок чистой монополии). Подобный подход, однако, нивелирует статус конкуренции как самостоятельной экономической категории, и заставляет нас оценивать ее только в качестве рыночного условия, в зависимости от степени выраженности которого мы можем дифференцировать существующие рынки.

Некоторые исследователи еще более сужают операционное поле конкуренции, говоря о том, что она существует не на любом рынке, а только на капиталистическом, констатируя: что «раз уж мы говорим о рыночном хозяйстве, то фактически мы должны иметь в виду, что это хозяйство есть конкурентное и капитализированное» [8, с. 110].

Полемизируя с последней точкой зрения, попробуем опровергнуть столь узкий подход, показав, что необходимый набор условий, при наличии которых мы можем судить об объективном существовании конкуренции, был достигнут человеческой цивилизацией еще на этапе возникновения простого товарного производства, имевшего место много ранее эпохи капиталистических отношений.

При этом, опираясь на опыт исследования категории ответственности в единстве экономического и правового аспектов, применим этот подход к характеристике конкуренции.

Экономический аспект с методологической точки зрения предполагает рассмотрение конкуренции как отношения, объективно возникшего под влиянием развития производительных сил, причин их возникновения, развития, экономических последствий для участников (выгоды, потери).

В исторической перспективе простое товарное производство в период разложения первобытного общества пришло на смену натуральному хозяйству, в котором во главе угла находились отношения присвоения и потребления. Ключевой характеристикой рассматриваемого этапа, позволяющей нам соотносить его с предметом нашего исследования, является тот факт, что развитие производительных сил уже достигает такого уровня, когда не весь объем произведенных товаров, работ, услуг предназначается для собственного потребления.

Наличие излишка порождает проблему выгодной реализации такой продукции третьим лицам, готовым приобрести этот излишек, что в свою очередь и подводит производителей (в первую очередь) и покупателей к, возможно, неосознанной необходимости вступать в конкурентные отношения в рамках рынка. Назвать такие отношения именно конкурентными нам позволяет ***набор объективных условий, при наличии которых мы можем говорить о существовании конкуренции.*** Кратко охарактеризуем эти условия.

Во-первых, это, безусловно, наличие двух и более экономических субъектов, стремящихся получить то или иное благо, обладающее определенной ценностью для каждого из субъектов. В качестве блага могут выступать ресурсы, продукты, торговые места на ярмарках и т. п. В качестве субъектов – произво-

дители товаров, работ, услуг, имеющие некий излишек производства, предназначенный для реализации; покупатели, желающие приобрести продукт, который они не могут произвести сами по каким-либо причинам.

Во-вторых, это конфликтная природа рассматриваемых отношений, в основе которых лежит борьба за некое благо. При этом под понятием «борьба» подразумевается широкий спектр видов конкурентного поведения, не ограничивающийся устранением конкурента и вытеснением его с товарного рынка. Возвращаясь опять же к рассматриваемой нами ситуации простого товарного производства, речь идет о стремлении каждого из производителей товаров, работ, услуг реализовать излишки наиболее выгодно, прибегая при этом к различным конкурентным методам, способам и средствам; о стремлении покупателей приобрести предлагаемый им продукт по наиболее выгодной цене с гарантией качества. Как отмечал К. Маркс, «общественное разделение труда противопоставляет друг другу независимых товаропроизводителей, не признающих никакого иного авторитета, кроме конкуренции, кроме того принуждения, которое является результатом борьбы их взаимных интересов» [7, с. 369]. Таким образом, изначальный смысл конкуренции заключается во взаимном экономическом принуждении товаропроизводителей.

Указанные два условия являются общепризнанными в научном сообществе. В частности, В. В. Радаев, характеризуя явление конкуренции, отмечает, что именно «ограниченность ресурса, его привлекательность и достижимость для нескольких участников рынка – являются обязательными для появления конкуренции. Если ресурс не ограничен или не привлекателен, проблема конкуренции не возникает. Она предполагает усилия сторон, действие преодоления. Если на ресурс претендует только один агент, поле для состязательности отсутствует» [12, с. 73].

Вместе с тем нам представляется, что эти условия следует уточнить, поскольку, на наш взгляд, для констатации наличия конкурентных отношений необходимо определиться с тем, что конкурирующие субъекты равны между собой или, по крайней мере, находятся в равном положении относительно друг друга. Основанием для такого вывода служит следующее.

Одной из фундаментальных характеристик теоретической модели совершенной конкуренции является утверждение о том, что ни один экономический субъект своими действиями не может повлиять на рыночные условия. Отсюда следует, что конкурентные отношения изначально основываются на принципе равенства стартовых возможностей. Как невозможно сравнивать несравнимое, так невозможно назвать конкурентами экономических субъектов, хоть и функционирующих на одном товарном рынке, но по объему производства, развитию производственных мощностей, материально-технической базе или иным параметрам не могут быть сопоставимы друг с другом. Равные стартовые возможности применимы и к покупателям, которые также являются участниками конкурентных отношений. Если участники рынка не равны между собой (крупное и малое предприятие, продавец с известной торговой маркой или новый производитель, продавец с традиционным продуктом или продавец новинки и т. п.), то речь корректнее вести о нишах, занимаемых каждым участником рынка, о конкуренции внутри сегментов рынка и т. д.

Выдвигаемый тезис о равных условиях участников может быть косвенно обоснован историей происхождения термина «конкуренция», этимологии которого, на сегодняшний день в известной нам литературе, не уделено, на наш взгляд, должного внимания.

Открывая одну из многочисленных словарных статей, посвященных исследуемому термину, мы можем увидеть, следующее определение: «Конкуренция (позднелат. *concurrentia* < *concurrere* сталкиваться) – 1) соперничество, соревнование людей, групп, организаций в достижении сходных целей, лучших результатов в определенной сфере деятельности» [4, с. 304].

С этимологической точки зрения ключевой составляющей приведенного определения является то, что слово «конкуренция» имеет позднелатинское происхождение. Позднелатинский язык – это латинский язык III–VI века; язык эпохи падения Великой римской империи и становления Византийской империи.

В указанный исторический период термин «конкуренция» впервые звучит в контексте со знаковым печатным памятником истории Дигестами Юстиниана. Дигесты Юстиниана составлены в 530–533 гг. по поручению византийского императора Юс-

тиниана и представляют собой первый, полностью кодифицированный свод норм и правил того времени.

В самих Дигестах (D. 17.2.43.) [16] и в последующих многочисленных комментариях к ним термин «конкуренция» возникает в связи с так называемой ситуацией «конкуренции исков», возникающей, когда нарушенное право может быть восстановлено несколькими средствами защиты (исками). Ключевым моментом при этом является то, что все возможные способы защиты абсолютно равноценны и приводят к идентичному результату - восстановлению нарушенного права.

Здесь мы выходим на применение правового подхода к исследованию категории «конкуренция», который помогает лучше понять условия, необходимые для возникновения конкурентных отношений.

Правовой аспект отражает конкурентные отношения, которые сложились в обществе, формирует правила поведения конкурентов, предполагает рассмотрение конкуренции с точки зрения юридических законов (правовых норм).

Абстрагируясь от правовой составляющей исследуемых явлений, мы не можем отрицать очевидного факта, что конкурентным (с точки зрения этимологии этого термина) отношение может быть названо лишь тогда, когда оно возникает между равными по поводу некоего положительного результата.

Таким образом, чтобы признать отношения конкурентными нам недостаточно зафиксировать, что несколько субъектов со сходными интересами стремятся к единому благу, мы должны убедиться в том, что эти субъекты находятся в равных условиях. И именно эти условия, с точки зрения современной теории конкуренции, и являются объектом охраны со стороны государства в рамках мероприятий по антимонопольной политике.

Возвращаясь к исследуемой нами проблематике относительно определения стартовой страницы истории развития конкурентных отношений, на основе вышеизложенных аргументов мы можем утверждать о том, что набор условий, достаточный для появления конкуренции складывается еще на этапе возникновения простого товарного производства. Эти отношения носят спонтанный, эпизодический, случайный характер, но они являются конкурентными, возникающими по поводу продажи или покупки товара на рынке как месте торговли в его различных фор-

мах (ярмарки, торжки и т. п.). К. Маркс отмечал, что «производство товаров и обращение товаров представляют собой явления, свойственные самым разнообразным способам производства, хотя объем и значение их далеко не одинаковы» [7, с. 124].

Таким образом, соглашаясь с В. А. Гордеевым, который, говоря о периодизации развития конкурентных отношений, приходит к выводу о том, что конкуренция – это особый вид экономического соревнования, «присущий определенному общественному устройству» [2, с. 20], можно сделать вывод о том, что исторически первой формой общественного устройства, в котором существовали конкурентные отношения (свободная, совершенная конкуренция), был этап возникновения простого товарного производства. И в этой связи следует согласиться с авторами, склонными обозначать так называемый этап докапиталистической конкуренции [10, с. 13] в периодизации развития конкурентных отношений.

С повсеместным развитием капиталистических отношений начинается уже второй этап развития конкуренции – этап *господства* совершенной (свободной) конкуренции, характеризующийся тем, что в конкурентные отношения вовлечены уже не только собственно конечные товары, но и факторы производства: рабочая сила, капитал, земля.

В рамках данного этапа говорить о том, что конкурентные отношения спонтанны и носят точечный характер, не приходится. Производители целенаправленно стремятся создать для себя наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров, изначально учитывая конкурентный фактор еще на этапе определения характера и масштабов производства, тогда как на этапе простого товарного производства производители становились субъектами конкурентных отношений уже на этапе реализации произведенной продукции.

Условия совершенной конкуренции, как известно, предполагают формирование цен под влиянием спроса и предложения, их снижение при увеличении числа конкурентов и повышение при уменьшении количества участников отношений. Этот механизм достаточно хорошо описан в литературе. Уже на этом этапе происходит трансформация конкурентных отношений, возникает необходимость их регулирования со стороны внешних по отношению к

рынку сил (государства). Появляется потребность в юридическом оформлении правил конкурентного поведения, чтобы сохранить равные возможности участников рыночных отношений.

Опять сошлемся на первый том «Капитала» К. Маркса, в котором приводится интересный пример из английской истории середины XIX века, показывающий, что объективный закон конкуренции сам по себе не способствует реализации интересов рабочих (речь о сокращении рабочего дня детей с целью сохранения их здоровья). «При свободной конкуренции имманентные законы капиталистического производства действуют в отношении отдельного капиталиста как внешний принудительный закон. Поэтому в начале 1863 года 26 фирм, владеющих обширными гончарнями в Стаффордшире, в особом меморандуме ходатайствуют «о властном вмешательстве государства». «Конкуренция с другими капиталистами не позволяет им произвести какого бы то ни было «добровольного ограничения рабочего времени детей... Необходим принудительный закон» [7, с. 280].

На третьем этапе развития конкуренции, когда она переходит в монополистическую стадию (монополистическая конкуренция с дифференциацией продукта, монополия, олигополия) еще более остро встает вопрос о регулируемости отношений конкуренции, дополнения объективных экономических сил правовым воздействием со стороны государства, проведением антимонопольной политики.

Таким образом, исследование этапов становления и развития конкурентных отношений показывает, что наиболее полно представить конкуренцию можно лишь в единстве экономического и правового аспектов. Это касается и вопроса о дополнении условий, при которых можно говорить о наличии конкурентных отношений, и сущности, форм конкуренции на различных этапах ее развития.

С точки зрения современной экономической теории конкуренция может быть представлена как совокупность экономических и правовых отношений в обществе, как единство объективного и субъективного начал.

### **Библиографический список**

1. *Гордеев В. А.* Конкуренция и ее динамика в зеркале теоретической экономики // Теоретическая экономика. 2013. № 6. С. 17–25. URL: <http://www.theoreticaleconomy.info/articles/764.pdf> (дата обращения: 30.10.2015).
2. *Гордеев В. А.* Конкуренция и ее развитие: системный анализ. Ярославль : ЯрГУ, 2006. 115 с.
3. Доклад ФАС России о состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2014 год. URL: [http://fas.gov.ru/about/list-of-reports/list-of-reports\\_30092.html](http://fas.gov.ru/about/list-of-reports/list-of-reports_30092.html) (дата обращения: 30.10.2015).
4. *Зенович Е. С.* Словарь иностранных слов и выражений. М., 2006. 778 с.
5. *Коваленко А. И.* О конкуренции теорий конкуренции // Современная конкуренция. 2010. № 6 (24). С. 107–116.
6. *Мальцева О. В.* Анализ проблем и оценка уровня развития конкуренции в России // Вопросы регулирования экономики. 2014. № 5. Т. 1. С. 69–76.
7. *Маркс К.* Капитал: критика политической экономики. Т. 1, кн. 1. Процесс производства капитала. М. : Политиздат, 1983. 905 с.
8. *Осинов Ю. М.* Основы теории хозяйственного механизма. М. : Изд-во МГУ, 1994. 368 с.
9. *Петрищев М. В.* Направления развития теории рыночной конкуренции // Теоретическая экономика. 2012. № 4. С. 43–50. URL: <http://theoreticaleconomy.info/articles/612.pdf> (дата обращения: 30.10.2015).
10. *Полусмакова Н. С.* Развитие концепций конкуренции: эволюционный подход // Вестник Волгоградского гос. ун-та. Сер. 3. Экономическая теория. 2011. № 1. С. 13–19.
11. Послание Президента РФ Федеральному Собранию 4 декабря 2014 года. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/47173> (дата обращения: 30.10.2015).
12. *Радаев В. В.* Российский бизнес: на пути к легализации? // Вопросы экономики. 2002. № 1. С. 68–87.
13. *Рубин Ю. Б.* Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции // Современная конкуренция. 2010. № 3 (21). С. 38–67.
14. *Рубин Ю. Б.* Что такое конкуренция? // Современная конкуренция. 2014. № 1 (43). С. 101–126.
15. *Тарануха Ю. В.* К вопросу об универсальной или единой теории конкуренции // Современная конкуренция. 2010. № 6 (24). С. 83–106.
16. Digest of Justinian: Liber XVII – The Latin Library. URL: <http://www.thelatinlibrary.com/justinian/digest17.shtml> (дата обращения: 30.10.2015).



УДК 331.1

*Б. Д. Бабаев, В. В. Варзин, А. В. Калинин*

## **НАЕМНЫЙ ТРУД И КАПИТАЛ: РАСХОЖДЕНИЕ И СОГЛАСОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ**

Развернута в теоретическом ключе проблематика сближения интересов труда и капитала в современном производстве.

**Ключевые слова:** труд, капитал, наемная рабочая сила, предпринимательство, экономический интерес, расхождение интересов труда и капитала, сближение интересов труда и капитала, факторы, способствующие этому сближению.

*B. D. Babaev, V. V. Varzin, A. V. Kalinin*

## **WAGE LABOUR AND CAPITAL: THE DIVERGENCE AND HARMONIZATION OF ECONOMIC INTERESTS**

Deployed in key theoretical issues of the convergence of interests of labor and capital in modern production.

**Key words:** labour, capital, hired labor, entrepreneurship, economic interest, the divergence of interests of labour and capital, the convergence of interests of labor and capital, the factors contributing to this convergence.

Задача статьи состоит в том, чтобы подвергнуть критическому анализу устоявшееся представление о том, что в отношениях между наемным трудом и капиталом в бесспорном порядке преобладают противоречия, при этом тема сближения интересов или сотрудничества обеих сторон недооценивается. Мы имеем в виду взгляды «левых политико-экономов». В то же время на противоположном фланге идеологического фронта превалируют идеи социального сотрудничества. Суть дела заключается не в том, чтобы примирить обе точки зрения, а в том, чтобы под тему взаимодействия труда и капитала подвести научную политико-экономическую основу.

Мы намерены рассматривать отношения в рамках производства, взаимодействия на рынке труда производны. Первичными для нас являются те отношения, которые складываются в ходе трудового производственного процесса. В данном случае формулируются и запросы и возможности работника, и запросы капитала, обычно представляемого в качестве работодателя. Затем с помощью полученных выводов можно высветить взаимодействия на рынке труда, ибо те требования, которые предъявляет капитал к труду в производстве, он обозначает и на стадии рыночных отношений. Работник со своей стороны в производстве реализует свои способности и возможности, свои таланты, которыми он обладал еще на рынке труда.

Рабочая сила, согласно определению К. Маркса, есть способность к труду, то есть совокупность физических и духовных сил человека (применительно к современному периоду, надо прибавить – и интеллектуальных сил), которые рабочий всякий раз пускает в ход, когда осуществляет трудовой процесс. Естественно, что представление о рабочей силе как качестве, принадлежащем наемному труду, эволюционирует.

Она обладает потребительной стоимостью и стоимостью. В настоящее время эти категории не слишком в почете, как, впрочем, и само политэкономическое знание. Но необходимо восстановить политэкономии в своих правах как науку, которая, с одной стороны, обладает мощным методологическим потенциалом (фигурально выражаясь, ее можно понимать как «мать всех остальных экономических наук»), правда, с этим тезисом не все согласны, но его надо обосновывать и продвигать), с другой стороны, может быть истолкована как научная основа экономической политики, о которой можно говорить не только применительно к плановой экономике, но и к условиям рыночного хозяйствования. В издании «Журнал экономической теории», № 3 за 2015 г., помещена содержательная статья акад. А. И. Татаркина, в которой он весьма обстоятельно раскрывает тезис, что политическая экономия и экономическая политика неразрывно связаны, при этом положения политико-экономического характера образуют объективную основу самой хозяйственной политики.

Перед нами стоит задача конкретизировать как понятие потребительной стоимости, так и категорию стоимости рабочей силы. Какие же факторы надлежит рассматривать, раскрывая категорию потребительной стоимости рабочей силы как товара (наемный рабочий)? Естественным является указание на физическое здоровье человека, в данном случае не требуется каких-либо доказательств. С сожалением заметим, что тема здоровья нации для современной России весьма актуальна по разным причинам (высокая смертность, в частности, в тех поколениях, которые образуют трудоспособную рабочую силу, повышенная заболеваемость населения, распространение алкоголизма и наркомании, высокая доля инвалидов и др.).

Для понимания рабочей силы как действующей важны профессия и квалификация, в настоящее время вместо понятия квалификации (или наряду с ним) используют термин «компетенции». В условиях современного высокомеханизированного и автоматизированного труда значимость компетенций как признака потребительной стоимости рабочей силы заметно возрастает. Следует указать также на такие признаки, как трудовая мораль, дисциплина труда, готовность передать свой опыт другим. Особое значение приобретают вопросы самообучения рабочей силы, поскольку быстрый темп развивающегося производства обуславливает устаревание прежних знаний, навыков, умений и формирование новых. Готовность рабочего к самообучению – это своеобразный императив. Здесь мы близко подходим к теме инновационности рабочей силы, люди должны быть готовы и профессионально, и психологически к производственным переменам. Еще одно требование – мобильность. Мобильность можно понимать и как производственную (с некоторыми допущениями это можно увязать с совмещением профессий и функций, на этот счет у рабочего должен быть определенный потенциал), и как территориальную, пространственную (смена места жительства в связи со сменой вида деятельности, возможен вариант сохранения прежнего вида работы). Нельзя обойти вниманием и тему продолжительности труда и его интенсивности, это предъявляет тоже свои требования к качеству рабочей силы. Современные опасности интенсификации труда связаны с умственными и нервно-психологическими перегрузками, отри-

цательный эффект которых человек не всегда сразу ощущает, требуется известное время. Всегда обращали внимание на то, что называется характером человека, поскольку в данном случае речь идет об умении контактировать и с товарищами по работе, и с начальством. Склонность к сотрудничеству, умение работать в коллективе также существенны в современных условиях. В литературе, особенно институционального характера, много говорится об оппортунистическом поведении. Это уже связано с тем, что люди осознают свою значимость в производстве и стремятся обратить внимание на те проблемы, которые их волнуют. Естественно, что разные люди по-разному отстаивают свои права, но в принципе тема и оппортунистического поведения, и забастовок также не может быть снята с повестки дня.

Мы, по сути, пытались в общем виде раскрыть понятие потребительной стоимости современной рабочей силы, не проводя различий между различными категориями наемного труда. Политэкономия оперирует абстракциями высокого порядка, это не следует упускать из виду. В конечном счете речь идет о том, что рабочая сила должна обладать необходимым уровнем конкурентоспособности и в производстве, и на рынке труда. Мы пытались раскрыть ее потенциал.

Теперь остановимся на стоимости рабочей силы. В данном случае в литературе также чаще всего обращаются к К. Марксу, к первому тому «Капитала», к его начальным главам (гл. 4 и др.). Принято говорить, что стоимость рабочей силы в конечном счете сводится к стоимости жизненных благ, необходимых для самого рабочего и его семьи (продукты питания, непродовольственные товары краткосрочного пользования, товары долгосрочного пользования, многообразные услуги, отдельно можно выделить потребность в жилье как одну из наиболее насущных).

В 1960-е гг. в нашей стране исследователи Института экономики, Института мировой экономики и международных отношений стали активно разрабатывать тему социальной составляющей стоимости рабочей силы. По нашему мнению, этих двух составляющих (одна – потребность в жизненных благах, другая – потребность в социальном обеспечении и страховании) все-таки явно недостаточно для трактовки рассматриваемой нами категории. Во-первых, в стоимость рабочей силы необходи-

мо включить «сберегательную составляющую». Целый ряд очень ответственных запросов людей не может быть удовлетворен, если люди не будут делать сбережения, позволяющие им приобрести жилье или дорогие товары длительного пользования, поправить здоровье или совершить поездку в порядке осмотра достопримечательностей или отдыха. Если в Ивановской области средняя заработная плата в экономике в 2015 г. составляла несколько более 20 тыс. р. в месяц, а 1 кв. м. жилья на вторичном рынке стоит не менее 50 тыс. р., то как же в принципе рядовой гражданин может решить проблему жилья, если у него нет сбережений или он не использует ипотеку? Во-вторых, мы считаем целесообразным ввести рекреационную составляющую. Жизнь в большом городе (возьмем этот случай) не слишком благоприятно сказывается на здоровье людей. К этому прибавляется напряженный ритм труда, в итоге тема восстановления сил, тема отдыха становится весьма актуальной.

Если на категории потребительной стоимости, стоимости рабочей силы взглянуть с позиций капитала (или тех, кому капитал делегировал права и ответственность), то можно прийти к следующему выводу. В отношении потребительной стоимости товара «рабочая сила» мы пришли к пониманию ее потенциала, ее конкурентоспособности. Рабочая сила должна быть конкурентоспособной и в производстве, и на рынке труда. Капитал, в свою очередь, нуждается именно в конкурентоспособной рабочей силе. Те признаки, черты, особенности, которые нами были выявлены при рассмотрении категории потребительной стоимости наемного труда, представляет как раз то, в чем испытывает нужду предприниматель. В данном случае качество рабочей силы и запросы капитала практически полностью совпадают. При этом мы ведем разговор об общественно нормальном уровне самого труда и тех требований, которые к нему предъявляются. В настоящее время категория «общественно нормальное» по сути лишена прав гражданства, редко встречается в исследованиях, но должна быть восстановлена в своих правах.

Рассмотрим, в чем расхождение интересов двух рассматриваемых нами сторон и в чем их сходство. Если взять заработную плату, то не исключено, что наемный рабочий в своих намерениях ее максимизирует, такая точка зрения вполне допус-

тима. Если взять противостоящую ей прибыль, то тоже можно высказать суждение, что предприниматель ее максимизирует. Вместе с тем и в том, и в другом случае можно использовать понятие сатисфакции (удовлетворенности), когда агенты рыночной экономики удовлетворяются определенным уровнем как зарплаты, так и прибыли. Но в любом случае существует противоречие, которое заключается в том, что и оплата труда, и прибавочный продукт в его разнообразных формах имеют единый источник – новую стоимость. Получается коллизия, суть которой в том, что если увеличивается зарплата, то сокращается прибыль, и наоборот. Если, продолжая анализ, посмотреть на другие категории, то также можно придти к подобному выводу. Продолжительность рабочего дня, интенсивность труда, режимы труда и отдыха, возможно, некоторые иные моменты рассматриваются капиталом как факторы увеличения прибыли. В то же время наемный рабочий рассматривает всякое изменение этих факторов не в свою пользу, как повышение эксплуатации своего труда. В данном случае можно выделить временной фактор: больше нерабочее время – меньше время труда, и наоборот. Своеобразный «источник» такого противоречия – само по себе время, имеющее пределы, рассматриваемое как сутки, неделя, месяц, год. Сказанным мы свой анализ не ограничиваем.

Мы высказываем суждение, что капитал рассматривает траты на рабочую силу как те или иные формы расходования своих средств, это для него затраты, расходы. Таким образом можно разобраться в существе противоречий труда и капитала, имея в виду прежде всего производственный аспект.

Спрашивается, а на чем основано схождение интересов труда и капитала, их сотрудничество, оно имеет место, на это указывает практика. Здесь мы выдвинем следующие суждения.

1) Труд и капитал пребывают «в одной лодке». Рабочего интересует занятость и доход, социальный пакет и некоторые другие блага, которые может получить от капитала лишь в том случае, если предприятие работает нормально. В свою очередь предприниматель или его представители (высший менеджмент) также заинтересованы в устойчивой и прибыльной работе предприятия, в его конкурентоспособности, но эту задачу они могут решить только в сотрудничестве с наемным персоналом.

2) Практически любое улучшение положения предприятия в конкурентной среде есть результат эффективной деятельности наемного персонала (на деле присутствуют и другие факторы, например, эффективные действия капитала, благоприятная рыночная среда и пр., однако мы от них отвлекаемся). Соответственно, предприниматели в случае эффективной работы извлекают добавочную выгоду в ее разнообразных формах, но вместе с тем они должны компенсировать фактору «труд» его дополнительные затраты (премии, участие в прибыли и пр.).

По-видимому, есть и другие обстоятельства, обуславливающие сотрудничество труда и капитала, мы их сейчас разберем в связи с дополнительным аналитическим обстоятельством.

На наш взгляд, если капитал будет рассматривать свои расходы на содержание труда не как обычную трату ресурсов, но как выгодное мероприятие, дающее различные эффекты, то в этом случае, по-видимому, будет происходить определенное соединение интересов труда и капитала. Два фактора, способствующие соединению этих интересов, мы рассмотрели. Взглянем на другие, которые можно трактовать как поворот капитала в сторону труда.

3) Трудовое законодательство, призванное защитить интересы трудящихся. Естественно, мы не ставим перед собой задачу анализировать действующее в России законодательство по трудовым отношениям, мы только фиксируем его функциональное назначение.

4) Рабочее движение, роль профсоюзов, трудовая солидарность, давление труда на капитал. В этом случае капитал принужден считаться с интересами труда, особенно если нажим выглядит достаточно сильным. В печати постоянно видны факты, связанные с забастовками и с теми компромиссами, которые являются результатами разрешения возникшего конфликта.

5) Общественное мнение. Любой капиталист или менеджер в современных условиях так или иначе вынужден считаться с этим фактором. Поскольку в численности населения доля наемного труда существенно преобладает, постольку мнение общества складывается в его пользу.

6) Социальная ответственность капитала, она формируется под влиянием многообразных моментов, но среди предпри-

нимателей всегда есть прослойка капиталистов, которые в социальном смысле ведут себя достаточно ответственно.

7) В современных условиях обостряется конкуренция между представителями капитала за квалифицированную рабочую силу. Существует система переманивания работников. Это усиливает позиции трудящихся. Вообще в обычных моделях конкурентные позиции рабочего показываются как более слабые по сравнению с капиталом (рабочему и его семье надо есть и пить, поэтому рабочий может соглашаться и на невыгодные условия; если какой-либо товар при невыгодной конъюнктуре можно отправить на хранение, то этого не скажешь о рабочей силе; и др.).

8) Стоимость рабочего места в высокотехнологичных отраслях очень высока, впрочем, значимость основного капитала увеличивается и в традиционных отраслях. В этом случае явно чувствуется интерес капиталиста к тому, чтобы, мягко говоря, ладить с рабочими, добиваться от них эффективного использования постоянного капитала. Например, простые технологические линии несут предпринимателям большие потери, а нормальная работа этих линий в решающей степени зависит от небольшого персонала. Могут возникать ситуации, когда работодатели повышают заработную плату тех лиц, которые работают на особо ответственных участках.

9) Производственный травматизм, пренебрежение техникой безопасности, охраной труда дорого обходится современному капиталу. Отсюда можно наблюдать такие действия со стороны менеджеров, когда предпринимаются особые меры в интересах сокращения производственного травматизма.

10) Выдающееся значение приобретает фактор отношения наемной рабочей силы к своему труду, к исполнению своих обязанностей. Дело заключается в том, что по все возрастающему числу видов работ сложно прямо зафиксировать (а то практически невозможно) затраты труда и его результативность. Человек может сидеть за компьютером и заниматься играми, но может и отдавать себя делу. Отсюда у капитала возникает необходимость в «трудоголиках», в людях, которые не только компетентны, но и отличаются высокими морально-этическими качествами, дисциплинированностью. Таких людей надо подбирать и с ними ладить.



11) В современных условиях резерв эффективности деятельности связан со слаженной и надежной работой всего наемного персонала. В этом случае возникает эффект синергии (возбуждение трудовой энергии от контактов с другими лицами, стремление отдельных работников проявить себя в трудовом процессе, которое передается и другим, и др.). Эти вопросы изучают психологи, социологи, но политико-экономы придают им недостаточное внимание. Если трудовой коллектив втянут, к примеру, в рационализаторскую деятельность, то порой за достаточное скромное вознаграждение люди передают во владение капиталу разного рода находки и новшества.

12) Сам технологический процесс, технологическая выравненность производства, используемое оборудование, продукт, необходимость перехода от выпуска одного изделия к другому и другие обстоятельства стимулируют взаимное сотрудничество труда и капитала. Умные капиталисты совершают дополнительные траты ресурса на рабочую силу и получают эффект, превышающий эти траты. Подобного рода примеры можно немало найти в литературе.

13) Особенности промышленной технологии зачастую обуславливают нарастание эффекта от одной стадии к другой по мере продвижения продукта. Сбои на последующих стадиях обесценивают эффект труда на предыдущих стадиях. В таком случае предприниматели вынуждены проводить дополнительные мероприятия для того, чтобы получить нужный результат. В известной книге Питерса и Уотермена приведено немало интересных примеров на этот и на другие случаи жизни.

14) Те требования, которые предъявляет производство к рабочей силе в высокотехнологичных отраслях, требуют существенных затрат на обучение рабочей силы. Для капитала важно, чтобы эти затраты не обесценивались, равно как и для работника очень существенно, чтобы повышение его компетентности приносило ему дополнительные выгоды. Интересы сторон сходятся.

15) Оптимизация трудовых и производственных процессов – это еще один фактор, который при соответствующих предпосылках может выразиться в эффекте сотрудничества. Вообще оптимизационные решения, если они осуществляются по критерию согласования интересов участников, повышают энер-

гию труда и капитала. В этом отношении интересно посмотреть на категории рабочего дня, рабочей недели, рабочего месяца, рабочего года. Важно так строить процесс, чтобы рабочая сила не только расходовалась, но и восстанавливалась во внерабочее время. Если же рабочие систематически переутомляются, то возрастает вероятность производственных ошибок и просчетов, при этом в значительных размерах, что невыгодно капиталу.

16) Наконец, об обременении капитала. Это обременение многообразно, но оно прежде всего сводится к тому, чтобы предприятие работало, обеспечивало занятость, давало доходы людям труда, платило налоги и выполняло иные обязательства перед обществом и государством. В данном случае в обременениях заложена идея гуманизации труда. Укажем, что повышение содержательности труда, возможность для человека в трудовом процессе выразить свою сущность – это очень существенный момент сотрудничества труда и капитала.

17) Нельзя обойти вниманием вопрос о новых формах занятости и новых формах бизнеса. Они зачастую представляют собой компромисс труда и капитала, сближают их интересы. В качестве примера можно привести электронное надомничество или трех-четырёхнедельную рабочую вахту. Появляется такой персонаж, как работник с автомобилем, выполняющий свои обязанности на базе использования собственного средства труда. Вообще этот вопрос о новых формах труда и капитала чрезвычайно интересен, на этот счет имеется богатый эмпирический материал, который нуждается в политико-экономическом обобщении. Благодаря этим формам, полнее реализуется потенциал и труда, и капитала, могут сближаться их интересы. Можно указать на современные автономные бригады, где большое значение имеют факторы самостоятельности, заинтересованности, ответственности, компетентности. У людей может развиваться некое чувство сохозяина, но для этого нужны дополнительные условия.

Может ли наемный работник встать на одну ногу с капиталом, с капиталистом? Приведем следующий пример, который можно типизировать. У инженера появилась идея, которая может быть коммерциализована, но у инженера нет соответствующего ресурса. У венчурного капиталиста есть денежные

средства и иные возможности, его деньги ищут прибыльного вложения, он вступает в контакт с инженером. В итоге возникает предприятие-венчур, где конкурентные позиции труда и капитала равны, во всяком случае, при заключении договора инженер сожжет добиться фиксации такого пункта.

Если перейти к рынку труда, то прежде всего необходимо указать на его институциональные формы. Рынок труда институционализируется. Эти формы разнообразны. Службы и бюро трудоустройства, прямые контакты работника с работодателями, устройство по знакомству, существование частных посреднических фирм, сдача рабочей силы «в аренду» и др. Здесь действуют и формальные, и неформальные правила, законы и обычаи.

Итак, действуют многообразные факторы в пользу сближения интересов труда и капитала в рамках современного производства. Возникает вопрос, как же быть с традиционным противоречием между трудом и капиталом. Оно в целом сохраняется, но вместе с тем возникают конкурирующие силы – сближение интересов сторон. Практически есть некая тенденция и контртенденция. Во всяком случае, если капиталист затраты на труд не рассматривает как просто расход ресурсов, а трактует их как выгодное вложение капитала, тогда есть основания говорить о повороте капитала в сторону труда. Противоречие в этом случае становится дремлющим, но оно в любой момент может проявить себя в случае нарушения баланса интересов.

## **ОТЧУЖДЕНИЕ ТРУДА И СОВОКУПНЫЙ ИНТЕРЕС НАЕМНОГО РАБОЧЕГО И КАПИТАЛИСТА**

Рассматривается проблема противоречия труда и капитала. При этом особое внимание уделяем проблеме отчуждения труда, акцентируя внимание на способах его смягчения. Кроме того, нами вводится в оборот понятие совокупный интерес наемного рабочего и капиталиста.

**Ключевые слова:** наемный труд, капитал, совокупный интерес, отчуждение труда.

*B. D. Babaev, O. S. Romanova*

## **THE ALIENATION OF LABOUR AND THE COLLECTIVE INTEREST OF WAGE LABORER AND CAPITALIST**

We consider the problem of the contradiction of labor and capital. Special attention is paid to the problem of alienation of labor, focusing on the ways to mitigate them. In addition, we introduce the term total interest wage laborer and capitalist.

**Key words:** hired labor, capital, total interest, alienation of labour.

В настоящее время существует объективная необходимость в актуализации научной проблемы противоречия между трудом и капиталом. Это обусловлено тем, что имеет место не просто расхождение в интересах, но противоречие в целях. Данный вывод сделан на основании изучения и обобщения обширного эмпирического материала.

Капиталист участвует в хозяйственной деятельности как собственник необходимых средств производства и в качестве реальной рабочей силы, организующей производство. Наемные работники также участвуют в производственном процессе в качестве рабочей силы, являясь собственником своих способностей к труду. При этом процесс труда происходит под надзором капита-

листа, которому и принадлежит продукт труда. Создаваемая прибавочная стоимость должна распределяться пропорционально вкладу в процесс производства. Капиталисты, преследуя цель максимизации прибыли склонны присваивать себе большую часть прибавочной стоимости, а наемные работники, в свою очередь, намеренно сдерживают рост производительности труда, хотят получать наибольший доход при минимальных затратах.

Расхождение в интересах собственников капитала и наемных работников проявляются в форме эксплуатации со стороны капиталистов и отчуждения труда среди работников. Формы эксплуатации взаимосвязаны с видами отчуждения труда. Например, «серые зарплаты» порождают «сидячие забастовки», низкую производительность труда. Нарушения условий труда приводит к саботажам. В целом работники, которые ощущают себя эксплуатируемыми, никогда не будут выполнять свою работу со 100 % отдачей. Главная причина отчуждения труда, на наш взгляд, заключается в том, что существующие отношения собственности не находят положительный отклик в структуре мотивации наемных работников. Зависимость работников от капиталистов проявляется в первую очередь в том, что они не определяют ни размер, ни сроки оплаты своего труда. Отчуждение в процессе производства и отчуждение от результатов труда имеет место во многих организациях нашей страны. Это связано с тем, что наемные работники и собственники капитала не могут или не стремятся к формированию совокупного интереса.

Вопреки мнению большинства современных экономистов, более весомо выглядят аргументы политэкономов прошлого в пользу того, что не талант и труд организатора, не способность пополнять свои знания и умело пользоваться информацией, и даже не умелое стратегическое планирование, а умение организовать процесс согласованной работы людей обуславливает его право на определенную долю в совокупном доходе. «Основным источником дохода является труд человека, а собственность – феномен, производный от него. Капитал же есть совокупность промежуточных благ между природой и человеком, которые в ходе «маневра производства» могут увеличить или (при неудовлетворительном управлении) уменьшить производительность человеческого труда. Внутрифирменное распределение сово-

купного дохода между его создателями должно производиться согласно закону трудовой стоимости» [1, с. 80].

В связи с тем, что различным экономическим силам имманентно свойственно стремление завладеть большей частью созданных благ, речь может вестись об эксплуатации или неправомерном присвоении. Для того, чтобы организовать деятельность любой фирмы необходимо, чтобы собственники наняли наемных рабочих. Оба эти субъекта рыночных отношений свободны в принятии решений о взаимной договоренности. Цели, разумеется, у них могут быть разными. Собственники вкладывают средства, чтобы получить прибыль, отказываясь от накопления. Наемные работники жертвуют временем с целью получения средств к существованию. Удовлетворение своих потребностей работник отложить не может, объем благ для него играет второстепенную роль. Мотивация продажи труда сильнее стремления собственника увеличить имеющуюся ценность. Если на рынке всегда есть дефицит капитала, то предложение рабочей силы переизбыточно. Конъюнктура свободного рынка почти всегда более выгодна для собственника. Отсюда следует несправедливость в распределительных отношениях. «Предприниматель обычно добивается большего, чем по справедливости полагается ему на капитал (а также на свой труд и дарование), рабочий же вынужден уступить часть того, что ему полагается за труд. Это и является эксплуатацией» [2, с. 197].

Необходимо указать на то общее в интересах, что может объединить всех участников хозяйственной деятельности и способствует консолидации их действий. По нашему мнению, имеет место взаимное давление интересов, в результате чего и формируется совокупный интерес.

«Стоимость рабочей силы падает пропорционально количеству безработного населения. Это своего рода мультипликатор стоимости рабочей силы. Если количество безработных растет, то появление каждого нового безработного пропорционально обеспечивает стоимость рабочей силы. Чем выше безработица на рынке, тем выше эксплуатация, и наоборот. Цена, уравнивающая спрос на рабочую силу и ее предложение, никоим образом не зависит от желания или нежелания капиталиста обманывать рабочего. Капиталист оплачивает рабочую силу по

той цене, которая сложилась на рынке... Капиталист, подобно рабочему, в своих действиях исходит из конкретной ситуации, которая сложилась на рынке в данный момент. Избыточное положение на рынке труда – ситуация, которая полностью устраивает капиталиста, т. к. цена рабочей силы падает.

Специфическая природа продаваемого товара обуславливает предел потребления его покупателем, и рабочий осуществляет свое право продавца, когда стремится ограничить рабочий день определенными рамками. Следовательно, возникает антиномия – право противопоставляется праву. Итак, и капиталист, и работник в своих действиях в равной мере зависят от закона товарообмена [4, с. 58–59]».

Рыночная экономика – «взаимное давление интересов, противоположных при разделе имущества, но объединенных целью увеличения их общей суммы» [3, с. 28.]. Такая внутренняя противоречивость, по мнению российского экономиста В. В. Куликова, «свойственна всем основным аспектам взаимоотношений работника и работодателя, связанным с оплатой труда, условиями и охраной труда, участием в управлении, приемом и увольнением работника» [5, с. 15].

Рынок оценивает вклад каждого опосредованно. Если продукция пользуется спросом, приносит доход, то и собственники и наемные работники реализуют свои цели. Результат каждого, таким образом, оценивается через общий итог деятельности. Частные цели реализуются, только если реализуются общие цели.

Собственники, вкладывая средства, отказываются от накопления, а работники, будучи нанятыми, расходуют свое время. Если предприятие будет работать с убытками, в проигрыше останутся все. При этом реализовать свои способности к труду работник может только будучи нанятым, а собственник без наемных рабочих не сможет ничего произвести. Этот принцип «все в одной лодке» достаточно сильно мотивирует работников к производительному труду, а капиталиста к соблюдению нормы эксплуатации. Под нормой эксплуатации мы понимаем те уступки, на которые идет работник, чтобы не лишиться средств к существованию.

Необходимо указать на социальную ответственность капитала, которая широко используется на Западе, и начинает

формироваться и в нашей стране. У собственника есть не только права собственности, но и обязанности по отношению к коллективу. Он должен сохранить предприятие «на плаву», своевременно выполнять условия трудового договора, выплачивать в полной мере все налоговые отчисления. Кроме того, капиталист действует в условиях законодательного контроля со стороны государства и испытывает на себе давление общественного мнения.

У наемных работников, объединенных в рамках трудового коллектива, также есть заинтересованность в слаженной работе. При соблюдении условий трудового договора работники могут быть заинтересованы в росте производительности труда, улучшении качества, расширении ассортиментных позиций.

Объединение интересов наемных работников положительно влияет на эффективность деятельности предприятия за счет эффекта эмерджентности. Он возникает, когда существует некая соревновательность в действиях, люди пытаются улучшить свой результат, не хотят отставать. При этом осознание того, что все делают общее дело, и результат зависит от вклада каждого, способствует сглаживанию по переходам. Отсутствие брака и простоев приводит к ускорению оборота капитала, а в этом заинтересованы и капиталисты, и наемные работники. Кружки качества, которые были широко распространены в недавнем прошлом, способствовали изысканию коллективных резервов. В настоящее время эта форма взаимодействия выражается в командной работе, совместных принятиях решений. Большую роль в синергетизме играет эффект подражания, он выражается в образцах поведения, которые развивают правильные трудовые установки. Кроме того, «гудвилл» фирмы увеличивается за счет создания сплоченного коллектива, настроенного на высокопроизводительный труд.

Существует необходимость в трансформации системы наемного труда, поскольку существует до сих пор высокий уровень недовольства рабочих своими жизненными условиями. Имеет место расслоение населения на богатых и бедных, особенно ярко это проявляется в мегаполисах. Это вызвано несправедливым распределением благ. При нарастающей автоматизации производства, человек труда практически обесценивается. При этом он воспринимается не как личность, а как средство



производства. Имеют место случаи руководства людьми несо-  
вместимые с понятием человеческого достоинства.

При этом следует указать на положительные тенденции в  
сфере наемного труда. Меняются к лучшему содержание труда  
и условия его применения, меняются и сами работники, в неко-  
торых сферах деятельности появляется престиж профессии.

#### ***Библиографический список***

1. *Алпатов А.* Право на справедливое вознаграждение за труд и  
механизм его реализации // Человек и труд. 2004. № 6.

2. *Басария Р.* К вопросу об эксплуатации труда в рыночной эконо-  
мике // Общество и экономика. 2000. № 7.

3. *Ольсевич Ю.* «Неортодоксальный» взгляд У. Баумоля на дос-  
тижения экономической науки в XX веке и ее задачи // Вопросы эконо-  
мики. 2001. № 12.

4. *Трапезников С.* Эксплуатация труда: оппонируя Марксу // Че-  
ловек и труд. 2004. № 11.

5. Трудовой кодекс РФ: правовые новации (официальный текст  
на 2 апреля 2007 г.). Постатейный научно-практический комментарий /  
рук. авт. кол. В. В. Куликов. М. : 2007.

УДК 330.101, 330.146

*В. И. Корняков, Н. А. Вахрушева*

## **ПЕРЕСТРАИВАНИЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА В СООТВЕТСТВИИ С РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩИМИ ВЕРТИКАЛЬНЫМИ ОБРАТНЫМИ СВЯЗЯМИ**

Почти шесть десятилетий страна находится в зоне разрушительных эффектов вертикальных обратных связей общественного воспроизводства. Однако перед ней открыт вариант общественного воспроизводства с весьма мощными позитивными ресурсосберегающими эффектами тех же обратных связей.

**Ключевые слова:** общественное воспроизводство, труд, производительность труда, осуществление, совокупный общественный продукт, связи.

*V. I. Korniyakov, N. A. Vakhrusheva*

## **REBUILDING OF PUBLIC REPRODUCTION ACCORDING TO RESURSOSNY VERTICAL FEEDBACK**

For nearly six decades, the country is in the area of the damaging effects of the vertical feedback of social reproduction. However, before it opened variant of social reproduction with a very powerful positive effects of the same resource feedback.

**Key words:** public reproduction, work, labor productivity, labor input, the implementation, the total social product communications.

Многие экономисты считают систему экономических отношений, типаж общественного воспроизводства, установившиеся в РФ, нежизнеспособными, и полагают, что успешное комплексное решение всей совокупности острых неотложных проблем российской экономики требует смены страновой экономической модели, в соответствии с которой функционирует российская экономика, её замены на более соответствующую объективным условиям страны. Таков, например, вывод, сде-

ланный научными работниками Института Европы РАН и его недавно ушедшего из жизни директора Н. П. Шмелёва, в итоге специального обсуждения [9]. Мы бы присоединились к этому выводу, если бы российской экономической моделью было определено общественное воспроизводство экономики снижающихся цен, непрерывно обеспечивающее действие весьма мощных ресурсовысвобождающих эффектов своих вертикальных обратных связей.

Хотя классическая теория реализации совокупного общественного продукта (СОП) имеет дело только с прямыми воспроизводственными связями, сегодня ни один экономист не подвергнет сомнениям важность, значимость и обратных связей. Они получили всеобщее признание в итоге исследований В. В. Леонтьева по методу межотраслевого баланса. Эти связи «работают» при пересчётах коэффициентов прямых в коэффициенты полных затрат, позволяя проводить такие важные макроэкономические расчёты, как получение из отраслевых выпусков – выпуск конечной продукции и др. Обратные связи общественного воспроизводства этого рода можно условно назвать горизонтальными, так они функционируют на протяжении одного года, в одном и том же годовом СОП.

Однако с несомненностью существуют также обратные связи другого рода, проходящие через серию смежных, следующих один за другим, годовых СОП. Условно их можно назвать вертикальными. Их неизбежность предопределена вихревой конфигурацией воспроизводственной трудовой субстанции в общественном воспроизводстве. Она нагляднее всего представлена субстанционально полной и в то же время наиболее абстрактной числовой моделью реализации СОП К. Маркса.

Основу (по воспроизводственному «веществу» –  $2/3$ ) всего общественного воспроизводства у К. Маркса образует спиралеобразное (вихревое) воспроизводственное движение производства, обмена и потребления продукции I подразделения.  $2/3$  всей (6000) продукции подразделения, или 4000, по итогам года возвращаются в собственные производства, образуя «кольцо Маркса». Нарушения равновесности (возмущения) в движении такой массы по «кольцу» Маркса по законам физики обязательно (принцип маховика) частично переносятся вертикальными

обратными связями и на последующие годы, погашаясь постепенно. А такие возмущения с необходимостью порождаются головным экономическим процессом, сопровождающим всю историю человеческой цивилизации, – изменениями (ростом) производительной силы и производительности труда.

С формальной стороны таких изменений – два противоположных симметричных варианта: отрицательный с экономией живого труда, его выведением из системы общественного воспроизводства, и положительный, с возрастанием массы живого труда на те же объёмы производимой продукции. Однако положительный вариант не характерен для экономической истории человечества. Хотя нельзя не отметить, что в его форме всеобщее распространён и действует содержательно, не имеющий к нему совершенно никакого отношения, феномен инфляции с присущими ей увеличениями денежных названий труда на тот же самый физический объём производства (об этом варианте далее). А для рассмотрения главной проблемы настоящей статьи будем в качестве единственного учитывать лишь отрицательный вариант, то есть повышения производительности труда с экономией живого труда и с выведением сэкономленного труда из текущего производства той же самой продукции. Очевидно, что именно данный вариант должен привлечь внимание исследователей национальной модели общественного воспроизводства, поскольку «принцип маховика» (силы природы) именно здесь как будто бы в состоянии доставлять социуму (без каких-либо его усилий) добавочные ресурсы. Но необходима самая тщательная выверка этих возможностей.

Чтобы удостовериться в существовании и действии «принципа маховика» в сфере общественного воспроизводства, снова обратимся к классическим схемам реализации СОП К. Маркса. Из 6000 продукта I подразделения 4000, замыкая годичное обращение, вращение, возвращаются, как уже отмечалось, обратно в собственные производства. Но у К. Маркса «маховик» проделывает эти кругообороты без возмущений, в порядке равномерных равновесных повторений, вертикальные обратные связи не активны. Но вот возникает возмущение: при том же выпуске продукции I подразделения в натуральном выражении (в терминологии К. Маркса *in nature*) живого труда по-

требуется уже не 2000 (у Маркса это  $1000V+1000M$ ), а 1000. Поэтому продукция I подразделения по стоимости (в деньгах) выразится не как 6000, а уже 5000, оставшись прежней *in nature*. По-прежнему  $2/3$  всей продукции «прокружит» обратно в собственные производства. Но это, понятно, также будет уже не 4000, а 3333,3, образовав экономию 666,6 уже не живого, а овеществленного труда. Поэтому именно эти 3333,3 пойдут в образование продукта I подразделения следующего года:  $3333,3 + 1000 = 4333,3$ . Опять  $2/3$  всей этой продукции, или 2888,9 возвратятся в собственные производства, воссоздав там тот же *in nature* продукт подразделения снова уменьшенной стоимости, и т. д.

Убеждаемся, что в общественном воспроизводстве нет нарушений «принципа маховика». Вертикальные обратные связи «работают», «маховик» переносит полученное возмущение на последующие годы, постепенно уменьшая его, сообщая общественному воспроизводству копирование происшедшей (вследствие роста выработки) экономии живого труда в массиве овеществленного труда непосредственного процесса производства.

Возможно мнение: годовые «отклики» экономиями овеществленного труда неполные, менее насыщенные, и поэтому их значение не следует преувеличивать. Но они многолетние. И по многолетнему итогу они складываются в величину, которой ни одна экономика не вправе пренебрегать (об этом ниже). К тому же это накапливающиеся годовые отклики на *единичное* повышение выработки. В следующем же году произойдет её новое повышение. Накопление годовых откликов по прошлогоднему повышению производительности продолжится, и одновременно начнутся сходные годовые отклики по новому повышению. И так каждый очередной год. Экономическое поле общественного воспроизводства, опирающегося на использование вертикальных обратных связей, обещает состоять из Вандомских колонн годовых откликов экономий овеществленного труда на приросты производительности живого труда в разные годы, – как бы урожай, собираемый экономикой, решившейся на это использование.

В чём ресурсный потенциал экономии высвобождения овеществленного труда из текущего производства?

По-видимому, сэкономленному прошлому труду не может быть поставлена в соответствие ни одна единица живого рабочего времени ни одного из ныне функционирующих (в общественном воспроизводстве) рабочих мест. Все они представлены живым, но никак не уже когда-то овеществлённым и потому прошлым трудом. Прошлый же труд в настоящем «живом» общественном воспроизводстве представлен средствами производства. И его высвобождение из текущего воспроизводственного процесса реально не может быть чем-либо иным, нежели высвобождением из него соответствующих средств производства, в которых воплощён этот высвобожденный овеществлённый труд.

Таким образом, высвобождение из текущего общественного воспроизводства овеществлённого в нём труда обладает ресурсным потенциалом, сходным с тем, каким располагает и высвобождение непосредственно живого труда, но более ограниченным с точки зрения своих применений. Высвобожденное живое рабочее время может быть использовано шире, то есть как для производственных, так и непроизводственных применений, – например, для общего сокращения рабочего дня. А сэкономленный овеществлённый труд является одним лишь производственным ресурсом общества. Высвобожденные средства производства могут использоваться для дополнительного расширения производства, а также для НИОКР.

Наиболее проблемным пунктом в развёртывании общественного воспроизводства, генерирующего рассмотренный эффект его вертикальных обратных связей, является переход к экономике снижающихся (соответственно повышению выработки, производительности живого труда) цен. Он решительно расходится со всей отечественной практикой последнего полувека, ещё с эпохи 1960-х, со времён СССР. Хотя факты понижения цен случаются, однако за это время в общественном сознании весьма прочно укоренено представление о ценах как о феномене, преимущественно, однонаправленного движения: «Цены не раки, назад не ходят». А бизнес на протяжении всего этого времени нажимал на цены, отчасти повинувшись их известному взаимодействию с издержками (спираль «издержки-цены»). А большею частью ради прорывов к сверхприбыли, к образованию зазора между растущей отпускной ценой и из-

держками. Экономика снижающихся цен снимает саму возможность такой сверхприбыли и в этом смысле расходится с сегодняшними интересами и представлениями российских предпринимателей.

На наш взгляд, не только у бизнеса, но и у некоторых экономистов утрачено правильное понимание «пресуществления» происходящих в производстве повышений выработки. Бизнесмены не догадываются, что, пока они не понизили отпускную цену соответственно росту производительности и уменьшению издержек, повышение выработки в их производстве не имеет ни малейшего отношения к экономике, к общественному воспроизводству, экономически (общественно) не существует. Таковы «железные» следствия принципа «пресуществления», неизбежно царящего там, где экономика движется в товарно-денежных формах [2; 3, с. 130; 6, с. 372]. Экономика, общественное воспроизводство воспринимают «вовнутрь» только те хозяйственные акции, которые запечатлены в изменениях отпускной цены. Поэтому уменьшение отпускной цены соответственно росту выработки, производительности живого труда – это не только вопрос желания предпринимателя. От решения изменить или, напротив, оставить неизменной отпускную цену по итогу повышения выработки зависит, станет ли это повышение производительности общественным фактом данной экономики, либо оно затеряется среди не затрагивающих экономику событий, захлебнётся ими, диссимилируется. Следовательно, отечественное общественное воспроизводства уже более полувека не вбирает в себя изменений, которые могли бы и должны были бы вносить в него повышения производительности живого труда

С точки зрения предпринимателя он не причиняет общественному воспроизводству вреда, оставляя отпускную цену (при снизившихся вследствие роста выработки издержках) неизменной и забирая себе образовавшуюся сверхприбыль. В действительности он не допускает к осуществлению целых три группы силовым образом прекращённых им экономических процессов.

Прежде всего, не ассимилируется общественным воспроизводством исходное, базовое повышение производительности живого труда. Оно не «пресуществилось», обречено на деградацию.

Вторую группу процессов мы условно назвали изменением структурной производительности [1]. Современное общественное воспроизводство есть сложнейший комплекс длинных технологических цепочек обработки, каждая из которых – десятки и сотни, объединённых в эти цепочки заводов, технологических переделов по выпуску определённого узлового изделия. И сегодня отдельное предприятие получает экономическую значимость лишь как звено такой цепочки. Уменьшения цен (соответственно повышению производительности) на предприятиях «ползут» по цепочкам обработки от предприятий, на которых они произошли, к другим звеньям таких цепочек, меняя уже на них издержки и цены. Процесс охватывает весь промежуточный, а далее и конечный общественный продукты. При этом начинаются изменения в важнейших макроэкономических соотношениях общественного воспроизводства.

Первое из них – народнохозяйственное соотношение между живым и овеществлённым трудом. Каждая экономия живого труда (увеличением выработки) копируется многими экономиями труда, овеществлённого в звеньях технологических цепочек, обрабатывающих продукт и в итоге, уменьшает его цену. Таким образом, при росте производительности живого труда овеществлённый труд экономится помноженно относительно живого, что приводит к увеличению доли последнего. Это вызывает подвижки в соотношении других народнохозяйственных воспроизводственных совокупностей. Конечно, в краткосрочном аспекте перед нами микронные изменения, но в России они держались под спудом более полувека, поэтому весьма закономерно и технологическое отставание страны.

На этом ассимиляция общественным воспроизводством повышений производительности живого труда не завершается. Продолжаются перегруппировки в производительном капитале, сдвиги в цикле оборотов основного капитала, «просыпаются» моральный износ оборудования (невозможный при повышении цен на него) и соответствующие стимулы к его обновлению и другие процессы, которые мы назвали изменениями в воспроизводственной производительности. Они создают материальную и трудовую базу новых повышений производительности живого труда. Таким образом, при экономическом вхождении повыше-



ний производительности живого труда в «тело» общественного воспроизводства естественно происходит специфический кругооборот производительности живого труда, более полувека не допуская в нашей стране. То есть нежизнеспособность российской экономики – искусственная, порождённая отходами экономической политики от надлежащего использования экономических законов. И эта нежизнеспособность может быть преодолена только её возвратом на научные рельсы.

Непреложность этой альтернативы можно увидеть и оценить при понимании масштаба, загубленного нами самими рассматривавшегося выше полезного положительного ресурсосозидающего «подарочного» эффекта обратных связей общественного воспроизводства. Этот масштаб не просто удивляет, – он может шокировать. Суммарно все годовые экономии овеществлённого труда во вращающейся воспроизводственной субстанции составят (в пределе) 2000, да ещё 1000 набирается в субстанции, направляемой во II подразделение. Итого – 3000 «подарочной», генерированной самим общественным воспроизводством реальной экономии вещественных ресурсов: 300 %! О таком проценте эффекта подавляющее большинство хозяйствующих субъектов даже не мечтает. И отказаться от такой ресурсосозидающей экономики, можно только не ведая о её возможностях.

И особенно важно, что возможности эти – не абстрактно теоретические, хотя мы и иллюстрируем их при помощи абстрактнейшей модели К. Маркса. Они подтверждены и практикой, и историей. Вариантом экономики снижающихся (в меру роста производительности труда) цен, сполна генерирующей и использующей ресурсосозидающие эффекты вертикальных обратных связей, был послевоенный СССР последних лет жизни И. В. Сталина [10, с. 4].

Это был высочайший взлёт экономической динамики страны. Её свершения сегодня видятся фантастическими. Разрушенное войной народное хозяйство было восстановлено за 2,5 года вместо предсказанных зарубежными экспертами 70 лет. Были воздвигнуты тысячи предприятий новых отраслей, успешно создавался ракетно-ядерный щит, бурно развивались образование, наука, культура. И все эти потребности закрывались ре-

сурсами. Ежегодные приросты производительности труда и национального дохода достигали десяти и более процентов.

После смерти И. В. Сталина его экономика фактически была демонтирована. Переломным стал 1958 год, когда главный обязательный показатель предприятий абсолютного уменьшения себестоимости сравнимой продукции, обеспечивающий устремлённость всей деятельности коллектива на повышение выработки, был заменён каучуковым показателем снижения затрат на рубль товарной продукции, толкавшим предприятия к завышению отпускных цен. Открылась новая и последняя инфляционная полоса движения экономики страны с неуклонно снижающимися темпами роста производительности, национального дохода и с ориентацией не на всемерное уменьшение затрат, как при И. В. Сталине, а на их использование для «накручивания» денежных якобы результатных показателей затратной природы. Но более всего чудовищность ошибки, совершённой руководством СССР при демонтаже им экономики снижающихся цен, демонстрируется новым, совершенно противоположным сталинскому времени, характером общественного воспроизводства. Как это ни странно звучит, этот характер позднего советского, а потом и российского общественного воспроизводства определяется принципиально вроде бы теми же (уже рассмотренными) эффектами указанных связей.

Возникновение, действие эффектов порождается, как было показано, изменениями массы вращающейся в «кольце Маркса» субстанции. Но, хотя увеличение этой массы с понижением производительности столь нехарактерно для практики, что мы его даже не рассматриваем, почти полная имитация этого увеличения – повседневность как практики, так и теории. Это инфляция. Как и при падении производительности, величина затратной денежной массы относительно данных результатов возрастает. И, помимо общеизвестных угнетающих экономику воздействий на нее инфляции, добавляются пока что не изученные мощные растратные воздействия негативных эффектов обратных связей общественного воспроизводства. Факт этих воздействий теоретически устанавливается так же, как и уже рассмотренное ресурсосберегающее воздействие: при помощи схем реализации СОП К. Маркса. Точно так же выстраиваемыми про-

стыми расчётами устанавливаем, что при реально неизменной величине (in nature) массы СОП увеличение его денежного значения на единицу автоматически добавляет к этому значению ещё три таких же единицы.

В этом трагедия российского общественного воспроизводства. Её «подарочная» (подарок стране от экономических руководителей разных лет, попустительствовавших инфляции) острая вредоносность несомненна.

В стране развёртываются медленные, скрытые, но с течением времени, накапливающиеся, уродливые макроэкономические процессы. Они диаметрально противоположны тем, которые (столь же медленно) развёртывались бы в общественном воспроизводстве при уменьшениях массы вращающейся по «кольцу Маркса» субстанции (см. выше). Так, в сфере структурной производительности происходит взрывное повышение во всём общественном труде доли овеществлённого труда, увеличение доли промежуточного и уменьшение значения конечного продуктов и т. д. В сфере воспроизводственной производительности расстраивается воспроизводство основного капитала, в частности, объективно угнетается создание новых рабочих мест [11] и т. д. Получается ухудшающий кругооборот подрыва воспроизводственных основ повышения производительности. Объективная экономика словно наказывает наш социум, поучает его: чего Вы тут застряли в инфляционном воспроизводстве, да ещё без пресуществления повышений производительности труда? Вот вам ещё трудность, и ещё, и ещё. Не надоело бороться? Выходите на дорогу естественного развития, которую Вы так опрометчиво покинули около 60 лет назад. Для вас всегда открыта помогающая ресурсосберегающая модель общественного воспроизводства с мощными подарочными эффектами вертикальных обратных связей.

Услышит ли наш социум этот голос? Или продолжим упираться, приняв гимном слова песенки из фильма «Айболит-60»: «У нас пути кривого никто не отберёт»? Разумеется, мы не предлагаем возвращения к сталинскому варианту экономики снижающихся цен. Должен быть разработан её новый, современный вариант, опирающийся на реалии современных производительных сил и производственных отношений.

### **Библиографический список**

1. *Алексеева Н. А.* Новая концепция исследования современной экономической системы // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2015. № 1. С. 1–4.
2. *Алексеева Н. А.* Малый бизнес в системе общественного воспроизводства : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Иваново, 2012.
3. *Алексеева Н. А., Вахрушев Д. С.* Совокупный общественный продукт как актуальная категория современной экономической науки // Научные труды Вольного экономического общества России. 2013. Т. 175.
4. *Алексеева Н. А., Корняков В. И.* Объемные структуры общественного воспроизводства // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2013. № 4.
5. *Алексеева Н. А., Корняков В. И.* Объемные структуры общественного воспроизводства // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2013. № 1. С. 13–20.
6. *Алексеева Н. А., Корняков В. И.* О классическом уровне теории общественного воспроизводства // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2012. № 1 (18). С. 7–19.
7. *Алексеева Н. А., Корняков В. И.* О тенденциях динамики организационного строения капитала и производства // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2012. № 3.
8. *Алексеева Н. А., Корняков В. И.* Экономическое содержание объемных структур общественного воспроизводства // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2011. № 2 (17). С. 8–17.
9. *Губанов С.* Вторая индустриализация: проблемы России и международный опыт // Экономист. 2012. № 11. С. 3–16.
10. *Корняков В. И.* Забытое экономическое открытие И.В. Сталина и современность // Экономическая и философская газета. 2013. № 50–51.
11. *Корняков В. И.* О воспроизводстве новых рабочих мест // Экономист. 2008. № 7. С. 55–62.
12. *Корняков В. И., Алексеева Н. А.* Застраховаться от неоиндустриализации // Философия хозяйства. 2013. № 2 (86). С. 121–126.
13. *Корняков В. И., Алексеева Н. А.* Патогенный воспроизводственный реактор затратности-безресурсности российской экономики // Философия хозяйства. 2014. № 4 (94). С. 119–126.
14. *Корняков В. И., Алексеева Н. А.* Производительность живого труда, структурная и воспроизводственная производительность в современной страновой экономике // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2013. № 1.
15. *Корняков В. И., Алексеева Н. А.* Экономическое содержание объемных структур общественного воспроизводства // Научные труды Вольного экономического общества России. 2013. Т. 175.

## **ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ НАРУШЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ С ПОЗИЦИЙ КЛАССИЧЕСКОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ**

Общественное воспроизводство современной экономической цивилизации обнаруживает принципиальные нарушения. По мнению авторов, их основным источником являются уклонения от правила «пресуществления» классической политэкономии, игнорирование использования ресурсосберегающих вертикальных обратных связей общественного воспроизводства с порождёнными ими ресурсосберегающими экономическими механизмами, погружённость в отрицательные эффекты тех же обратных связей.

**Ключевые слова:** общественное воспроизводство, производительность труда, кризис, пресуществление, совокупный общественный продукт, экономические связи, воспроизводственные нарушения.

*V. I. Korniyakov, N. A. Vakhrusheva*

## **REPRODUCTION VIOLATIONS OF THE MODERN ECONOMIC CIVILIZATION FROM POSITIONS OF CLASSICAL POLITICAL ECONOMY**

Public reproduction of a modern economic civilization finds basic violations. According to authors, their main source are evasion from the rule "presushchestvleniye" of classical political economy, ignoring of use of resource-saving vertical feedback of public reproduction with the resource-saving economic mechanisms generated by them, absorption in negative effects of the same feedback.

**Key words:** public reproduction, labor productivity, crisis, presushchestvleniye, cumulative public product, economic relations, reproduction violations.

Все 400 лет своего существования классическая политическая экономия посвятила открытию и изучению естественных

законов развития общества, и вопросам общественного формационного обустройства машинного производства на принципах капитализма, социализма. Вместе с тем, поскольку капитализм и социализм ныне противоречиво, но параллельно соразвиваются, всё более обнаруживается общая болезнь их развития – воспроизводственная. В передовом капитализме она убедительно заявила о себе в кризис 2008 года.

Этот кризис во всей мощи, в полную силу своих материальных параметров проявился абсолютно внезапно громом с ясного неба, прервав на полслове восхваления экономистами достижений бескризисного развития! Получается, «материя» кризиса где-то умело скрывалась, пряталась, причём ото всех: от правительств, руководителей экономики, учёных-экономистов – ото всех! И сразу вдруг разразилась разрушительной грозой!

Один из выводов здесь в том, что сегодня страновые и международные макроэкономические показатели, выстроенные согласно модели системы национальных счетов, представляется нам крайне неправильным. И это – несмотря на то, что к настоящему времени все транснациональные корпорации развитых стран фактически образуют единую всемирную суперкорпорацию [16]. Всё происходит так, как если бы на календаре шёл счёт 1820-х, а не 2000-х годов. Наши компьютеры не устанавливают, не диагностируют начавшихся и даже во всю идущих опасных проростов параметров зародившегося, близящегося экономического кризиса, не фиксируют их конкретных значений, не включают, не подают сигналов тревоги. В них встроены прямо противоположные дезориентирующие успокаивающие, обезоруживающие программы. И в распоряжении правительств не оказалось ничего, что могло бы помочь хотя бы увидеть ситуацию, её причинно-следственные связи. Отсюда следующий, главный вывод. Стало ясно, что современное капиталистическое общественное воспроизводство ведётся без высвечивающей его теории, эмпирически, вне какой бы то ни было научной перспективы.

Социум в сфере общественного воспроизводства постоянно, длительно, можно сказать – системно что-то существенное, значимое из-года в год незаметно для самого себя делает «не так», расходясь с объективными показаниями общественного

воспроизводства. Это «не так» материально накапливается, незаметно для науки образуются критические массы незамеченного, неучтённого, «злой» экономической энергии. Она и «выплеснулась» во всемирном масштабе в 2008 г. Когда поймут место иные «выплески» и какими они будут, – никто не знает, и при нынешнем состоянии вещей знать не может.

Из всего многообразия экономических наук и дисциплин данное принципиальное нарушение современного общественно-воспроизводства «по зубам» лишь классической политической экономии с её методологической нацеленностью на раскрытие единого закона движения современного общества, – прежде всего единого производственного движения, в котором должны органически взаимодействовать как факторы, хорошо известные науке, так и злокачественное «что-то», ей пока неизвестное. Данная статья представляет общественности наши выводы об экономической природе зловредного «что-то» современного общественного воспроизводства в единстве с тем, что мы уже надежно знаем и понимаем. Логика полученных выводов взывает к планетарному производственному повороту, к общей коррекции всего общественного воспроизводства в каждой современной стране с развитой машинной индустрией. «Накопление» негативного материала может и должно быть прекращено, перекрыто, заменено иными, ныне пока не совершающимися действиями позитивного производственного содержания.

В качестве таких негативных акций современного социума в сфере общественного воспроизводства, накапливающих разрушительный материал отрицательного производственного значения, чреватый неизбежными, внезапными взрывами, мы видим сплошные нарушения в общественном воспроизводстве установленного классиками политической экономии правила «пресуществления» и переходах в связи с этим к использованию в общественном воспроизводстве негативных эффектов его вертикальных обратных связей.

Сначала о правиле «пресуществления». Наиболее чётко оно объяснено К. Марксом. Он показал, что при господстве товарно-денежных отношений все акции субъектов становятся общественно-экономически значимыми только при непременно-обязательном условии их отображения в цене товара и купле-

продажи этого товара по данной цене [16]. Товар, не прошедший «пресуществления», не становится реальным товаром, утрачивается. Утрачиваются оба его свойства; и стоимость (вместе с ценой), и потребительная стоимость. Безвозвратно утрачиваются все усилия по приданию товару тех или иных потребительских качеств, по повышению производительности труда при его изготовлении и т. д. Но это значит, что далеко не все действия производителей товара становятся экономически значимыми, общественно-экономическими.

Общественно (в том числе воспроизводственно) значимыми могут и должны стать лишь те действия в производстве, воспроизводстве данного товара, которые получают экономическое отражение в цене товара и закрепляются в его купле-продаже, коммерческой реализации. Такова логика «пресуществления». И с точки зрения этой безусловно политэкономически научной логики оказывается, что «пресуществлению» обязательно подлежит такой определяющий воспроизводственный процесс, как рост производительности труда, предстающий на предприятиях увеличением выработки работника и снижением трудоёмкости единицы продукции [2; 3, с. 130; 4, с. 372; 5–7, с. 324].

В границах предприятия технико-экономически такой рост производительности отображается уменьшением удельных издержек. Но современное предприятие, строго говоря, перестаёт быть основным экономическим звеном общественного производства. В современных условиях таким звеном уже стала длинная технологическая цепочка заводов (заводов-переделов), и предприятие включено в общественное воспроизводство лишь как неотъемлемая органическая принадлежность такой цепочки, насчитывающей благодаря технологической революции многие десятки (а то и сотни) таких заводских звеньев. И в этих обстоятельствах правило «пресуществления» (придания событию общественно-экономического характера) с особой силой требует фиксации повышения производительности труда на предприятии *именно в цене* его продукции, то есть уменьшения цены производимого (обрабатываемого) предприятием товара соответственно повышению выработки и снижению удельной трудоёмкости. То есть пока предприятие не отфиксировало успехов увеличения своей производительности труда в уменьшении сво-



ей отпускной цены – общественно-экономически этого повышения производительности попросту не произошло, всё осталось по-прежнему. Общественное воспроизводство в этом случае остаётся вне воздействия роста производительности труда [8; 12–13; 14, с. 25; 15, с. 381].

Тогда становится понятным, что капитализм основную часть XX–XXI вв. развивался в аспекте общественного воспроизводства с крупными нарушениями объективных требований общественного воспроизводства. Эти объективные требования диктовали постепенное общее понижение цен соответственно повышению производительности труда. Однако в целом отпускные цены весьма неуклонно росли, причём в некоторые периоды инфляция была не ползучей, а галопирующей. Драма всемирного общественного воспроизводства здесь в том, что данные изменения (в данном случае рост цен) вызывают не только видимые, явные, обнаружимые эффекты общественного воспроизводства, но и (как будет показано) изменения, эффекты неявные, скрытые, необнаружимые, до сих пор не принимаемые во внимание ни профессионалами-экономистами, ни государственными деятелями. В числе таких эффектов – негативная «работа» вертикальных обратных связей общественного воспроизводства.

Экономическая теория пока не знает таких, не оперирует ими. Она знает обратные связи общественного воспроизводства масштаба годового совокупного общественного продукта СОП, открытые В. В. Леонтьевым и ставшие объективной основой разработанного им межотраслевого баланса МОБ. Эти уже хорошо известные обратные связи можно назвать горизонтальными. Но физическая форма воспроизводственного движения I подразделения общественного воспроизводства говорит в пользу наличия также и вертикальных обратных связей. Очевидно, что оно является вихревым, спиральным. Согласно марксовым классическим числовым схемам реализации продукта I подразделения совокупного общественного продукта, из 6000 у. е. всей стоимости продукции подразделения 4000, или  $2/3$  (около половины всего СОП) приобретаются предприятиями того же самого I подразделения, совершает круговое движение (его можно назвать «кольцом Маркса»). То есть центром всего воспроизводственного движения выступает громадный вращаю-

щийся маховик, сосредотачивающий почти половину всей массы воспроизводственной субстанции. И изменения в размерах этой массы не могут (по законам природы) не оказывать дополнительных многолетних инерционных воздействий на всё движение – уже вертикальных (то есть охватывающих многие смежные годы) обратных связей общественного воспроизводства.

Покажем на примере тех же политэкономических числовых схем реализации СОП ту позитивную «работу» вертикальных обратных связей общественного воспроизводства, те её эффекты, которые должны были бы складываться при развитии современного капитализма в условиях соблюдения им требований «пресуществления», то есть снижения отпускных цен соответственно росту производительности труда, или экономики снижающихся цен. В целях наглядности усилим, преувеличим этот процесс. Примем за факт высокий разовый годичный рост производительности труда, при котором из текущего производства I подразделения была бы высвобождена половина всего живого труда. В схемах Маркса это  $1/2$  от его  $V+M=2000$ , или 1000. Тогда прежний по натурально-вещественной форме (по Марксу, *in nature*) общественный продукт уменьшит своё стоимостное значение  $4000+1000=5000$ , и внутри самого I подразделения будет реализовано (вместо обычных 4000)  $2/3$   $5000=3333,3$ . Это значит, что в следующем году (уже без повышения производительности труда) будет произведено в I подразделении уже не 5000 продукции, а меньше (на 666,7):  $3333,3+1000=4333,3$ . Для воссоздания собственных средств производства I подразделению требуется *in nature* только  $2/3$  этой величины. Произойдёт новое выведение из стоимости общественного капитала этого подразделения ещё одной порции общественного труда. Далее опять же уменьшение стоимости продукции подразделения, стоимости ресурсов возмещения, и опять, и опять. По закону уменьшающейся геометрической прогрессии.

Итак, определяем общую величину первичного эффекта действия вертикальных обратных связей разового годичного повышения производительности труда в I подразделении общественного воспроизводства. Она за все годы составляет (в пределе) во вращающейся части (по «кольцу Маркса») 2000 у. е. стоимости (овеществлённого труда) и ещё 1000 у. е. в части, от-

ходящей из I подразделения во второе, то есть всего 3000 у. е. Экономический эффект 300 % относительно размеров самой инициативной акции, приведшей к такому эффекту – высвобождению живого труда из текущего производства вследствие повышения его производительности. Это совершенно фантастическая цифра с точки зрения повседневной экономики. По свидетельству Дж. Даннинга, приведённому К. Марксом, такая цифра эффекта подвигнет обычный капитал на любое преступление даже под страхом виселицы [16]. Не требует специального объяснения, что сбережению стоимости производственного капитала соответствует высвобождение из текущего производства и его самого *in nature* и что поэтому рассматриваемый эффект вертикальных обратных связей состоит в чрезвычайно мощной бесплатной природной подпитке ресурсной базы общественного воспроизводства.

Могут возразить: но это же общий многолетний сбор, серьёзно значимы годовые эффекты одних лишь первых лет. Однако ещё раз примем во внимание, что это – эффект от только лишь одного годового повышения производительности труда. Он не включает соответствующих эффектов роста производительности в предшествующие и смежные годы, которые, конечно же, продолжают накапливаться, приносятся общественным воспроизводством. Поэтому каждый год рождается порция последнего по времени эффекта и к ней плюсятся эффекты роста производительности за множество предыдущих лет. Общая годовая величина даровых подношений вертикальных обратных связей общественного воспроизводства оказывается примерно такой же, как в сделанном выше расчёте.

Отказавшись от «пресуществления» роста производительности труда, наша экономическая цивилизация отвергла протянутую ей самой природой питающую, ресурсную «руку». И если бы только её!

Дело в том, что эффекты вертикальных обратных связей общественного воспроизводства – не одно только щедрое «подарочное» наделение производственными ресурсами. Это также введение в действие и само действие уникальных многостадийных экономических механизмов качественного совершенствования производственного аппарата, которые, как и сами указан-

ные эффекты, ещё никогда не были предметом специального политэкономического анализа.

Первую стадию действия этих механизмов мы условно называли повышением структурной производительности. Повышения производственной производительности труда на предприятиях resultируются в снижениях удельной трудоёмкости и одновременно удельных издержек производства их продукции. «Пресуществление» этих повышений производительности влечёт уменьшение соответствующих цен. Но каждое предприятие принадлежит своей технологической цепочке заводов, производящей некоторое узловое промежуточное или конечное изделие. И отфиксированный в уменьшенной цене рост производственной производительности «ползёт» теперь по всей цепочке от одного её звена к другому, в каждом по правилу «пресуществления» уменьшая соответствующие издержки и отпускную цену. В масштабе всего общественного воспроизводства происходит «передача» повышений производственной производительности (в облике снижения отпускных цен) всему общественному продукту, всей конечной продукции.

И это – не только количественные изменения в СОП, но и качественные сдвиги в системе общественного воспроизводства. Стадий, по которым продвигаются ценовые двойники увеличенной производительности, десятки и даже сотни на каждое производственное предприятие, увеличившее выработку. На каждом таком двойнике сберегается овеществлённый труд. А при инициации процесса в сфере производства экономится живой. То есть при росте производительности труда и её «пресуществлении» сбережение овеществлённого труда в разы превышает экономию живого, а во всём общественном воспроизводстве доля живого увеличивается, овеществлённого – уменьшается. Но это – одна из важнейших его, общественного воспроизводства, пропорций, определяющая пропорции между основными воспроизводственными совокупностями СОП и производства. Все эти пропорции приходят в движение. Понятно, ничего этого не происходит и не может происходить в экономике, прекратившей «пресуществления» и претерпевающей инфляционные процессы.

Но ассимиляция общественным воспроизводством повышений производственной производительности на этом не прекращается и трансформируется в процессы, условно названные нами повышением воспроизводственной производительности труда. Здесь присоединяются стимулирующие потенции морального износа основного капитала, пробуждающиеся при общем снижении цен на оборудование. Должны происходить подвижки в цикле оборотов основного капитала, суть которых – в его совершенствовании. Основной капитал также оказывается под воздействием начавшегося при его участии первородного процесса повышения производственной производительности труда (выработки). Оказывается, естественно оно «рождено» для всего этого своего кругооборота – от производственной к структурной, воспроизводственной и опять к производственной. Природно, естественно повышение выработки сегодня предназначено вернуться в своё собственное производство более благоприятными условиями для очередных повышений производительности труда. И при этом весь этот творящий созидательный процесс сопровождается (не может не сопровождаться) мощно, позитивно и созидательно функционирующими вертикальными обратными воспроизводственными связями.

Отказ нашей экономической цивилизации от рассмотренного экономического механизма заводит общественное воспроизводство в тупик. Для России такой отказ стал её трагедией.

Россия – единственная страна, где в XX в. в течении ряда лет был применён (фактически исторически испытан) принцип «пресуществления» производительности труда с обусловленной им экономикой снижающихся цен. Это произошло в последние годы жизни И. В. Сталина. Только его администрация обеспечила последовательное снижение цен на базе роста производительности труда. Итогом стал невиданный взлёт экономических и социальных достижений СССР с ежегодным ростом производительности труда и национального дохода в 10 процентов и выше. У СССР хватило ресурсов восстановить разрушенную экономику за 2,5 года вместо 70, предсказываемыми западными экспертами. Строились тысячи передовых предприятий, бурно развивались образование, наука, культура, развёртывался ракетно-ядерный щит, осуществлялись крупнейшие даже с современ-

ной точки проекта. И ресурсов хватало на всё, ибо при «пресуществлении» производительности происходило «подарочное» ресурсосозидание и мог свершаться естественный народнохозяйственный кругооборот производительности труда с совершенствованием основного капитала [10, с. 4]. Но всё было прервано в 1958 году, когда основной оценочный показатель деятельности предприятия абсолютного снижения себестоимости сравнимой продукции был заменён каучуковым показателем снижения затрат на рубль товарной продукции, фактически как бы приглашавший предприятия выполнять его посредством завышения своих отпускных цен. И в истории страны наступила новая эпоха постепенного подрыва самих основ общественного воспроизводства с неуклонным уменьшением его темпов роста. Пропали «подарочные» эффекты вертикальных обратных связей, прекратился позитивный кругооборот производительности труда. Основной капитал невоенных производств окаменел, технологическая революция шла, минуя страну. Происходили деградация народнохозяйственного планирования и переход на капиталистическое рыночное хозяйствование, завершившиеся формационным переходом к капитализму. Но болезни общественного воспроизводства страны, в итоге формационного переворота, по мнению большинства экономистов, лишь усугубились. И они не могли не усугубиться. РФ не просто унаследовала отказ от «пресуществления» производительности труда с полной потерей «подарочных» ресурсов. И не только утратила положительный народнохозяйственный кругооборот производительности труда. Она в наибольшей степени (в сравнении со странами, ставшими насельниками всемирной суперкорпорации) «обрела» негативный ресурсорастратный механизм действия вертикальных обратных связей общественного воспроизводства.

Вертикальные обратные связи общественного воспроизводства возникают не только при высвобождении общественного труда из маховика воспроизводственного движения, но и при утяжелении этого маховика, впитывании им добавочных значений труда, даже инфляционно-номинальном. Эти последние ситуации внешне схожи с падением производительности труда: его денежных значений становится больше, хотя физический объём производства *in nature* – прежний. Проверяем инфляци-

онный вариант при помощи всё тех же абстрактных схем реализации совокупного СОП II тома «Капитала» К. Маркса. Только вместо выведения 1000 у. е. живого труда из текущего производства вследствие повышения производительности последнего предположим противоположное: функционирующий живой труд по итогу инфляции оценивается не в 2000, а в 3000 у. е. То есть инициирующее изменение массы маховика воспроизводственного движения не -1000, а +1000 у. е. Можно убедиться, что расчёты окажутся точно такими же, только естественным «подарком» вертикальных обратных связей предстанут не дополнительные уменьшения стоимости производительного капитала, а его добавочные удорожания, причём в том же объёме 300 % на каждую единицу исходной инфляции, – в пересчёте на многие предстоящие годы.

Экономическая трагедия России не только в том, что с 1958 года она совершенно добровольно выбросила ресурсосберегающую хозяйственную практику вместе с механизмами совершенствования производственного капитала, но постепенно «влипла» в прямо противоположно действующие растратные механизмы. Её общественное воспроизводство стало функционировать таким образом, что в каждом последующем году его ожидали множасьщиеся непредвиденные спонтанно возникающие ресурсопотребляющие затратные требования. Это – тупиковое развитие как для капитализма, так и для социализма. Наша экономическая цивилизация должна вернуться к использованию естественных позитивных творящих ресурсосберегающих эффектов обратных связей общественного воспроизводства, соответственных экономических механизмов и таким образом перекрыть образование и функционирование многолетних воспроизводственных нарушений, чреватых разрушительными кризисами.

#### ***Библиографический список***

1. *Алексеева Н. А.* Новая концепция исследования современной экономической системы // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2015. № 1. С. 1–4.
2. *Алексеева Н. А.* Малый бизнес в системе общественного воспроизводства : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Иваново, 2012.
3. *Алексеева Н. А., Вахрушев Д. С.* Совокупный общественный продукт как актуальная категория современной экономической нау-

ки // Научные труды Вольного экономического общества России. 2013. Т. 175.

4. *Алексеева Н. А., Корняков В. И.* Объемные структуры общественного воспроизводства // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2013. № 4.

5. *Алексеева Н. А., Корняков В. И.* Объемные структуры общественного воспроизводства // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2013. № 1. С. 13–20.

6. *Алексеева Н. А., Корняков В. И.* О классическом уровне теории общественного воспроизводства // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2012. № 1 (18). С. 7–19.

7. *Алексеева Н. А., Корняков В. И.* О тенденциях динамики органического строения капитала и производства // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2012. № 3.

8. *Алексеева Н. А., Корняков В. И.* Экономическое содержание объемных структур общественного воспроизводства // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2011. № 2 (17). С. 8–17.

9. *Губанов С.* Вторая индустриализация: проблемы России и международный опыт // Экономист. 2012. № 11. С. 3–16.

10. *Корняков В. И.* Забытое экономическое открытие И. В. Сталина и современность // Экономическая и философская газета. 2013. № 50–51.

11. *Корняков В. И.* О воспроизводстве новых рабочих мест // Экономист. 2008. № 7. С. 55–62.

12. *Корняков В. И., Алексеева Н. А.* Застраховаться от неоиндустриализации // Философия хозяйства. 2013. № 2 (86). С. 121–126.

13. *Корняков В. И., Алексеева Н. А.* Патогенный воспроизводственный реактор затратности-безресурсности российской экономики // Философия хозяйства. 2014. № 4 (94). С. 119–126.

14. *Корняков В. И., Алексеева Н. А.* Производительность живого труда, структурная и воспроизводственная производительность в современной страновой экономике // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2013. № 1.

15. *Корняков В. И., Алексеева Н. А.* Экономическое содержание объемных структур общественного воспроизводства // Научные труды Вольного экономического общества России. 2013. Т. 175.

16. Корпорации, которые правят миром. URL: <http://oko-planet.su/politik/politiklist/114646>

17. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 23.



# МИКРОУРОВЕНЬ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

УДК 69.001.5

*В. П. Бобылева*

## ПРИМЕНЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА СТАДИИ ВОЗВЕДЕНИЯ ЖИЛОГО ЗДАНИЯ

Дано определение энергоэффективного дома, проанализированы его специфические черты, основные отличия и преимущества. Разработаны меры по внедрению энергоэффективных технологий на стадиях проектирования и возведения жилого здания.

**Ключевые слова:** энергоэффективные технологии, энергосбережение, строительство, стадии проектирования и возведения.

*V. P. Bobyliova*

## THE USE ENERGY EFFICIENT TECHNOLOGIES AT THE STAGE OF CONSTRUCTION RESIDENTIAL BUILDINGS

The definition of energy-efficient homes, including an analysis of its specific features, the main differences and advantages. The measures on introduction of energy efficient technologies in the design and construction of a residential building.

**Key words:** energy efficient technologies, energy conservation, construction, under design and construction.

Энергоэффективное жилье в России приобретает все большую популярность, появляются жилые дома с альтернативными источниками энергии.

Энергоэффективный дом – это капитальное сооружение с низким потреблением энергии и здоровым микроклиматом, сочетающее в себе низкую стоимость, экологичность и безопасность. В подобном доме потребление энергии может не превы-

шать 120 кВт/ч на кв. м, а годовая потребность в отоплении – 15 кВт/ч на кв. м.

Энергосберегающий дом обладает специфическим архитектурным решением, а именно правильной ориентацией по сторонам света и грамотной геометрией здания, которая исключает неразумное использование пространства и образование мостиков холода в узлах примыкания конструкций и материалов дома. Энергоэффективный дом, как правило, состоит из экологически безопасных материалов, таких как камень, кирпич, дерево, металл, стекло и т. п. Для уменьшения теплопотери в таком здании используются новейшие утеплители, такие как пенополистерол. Особое внимание уделяется остеклению фасадов. Последняя разработка – стеклопакет с двумя низкоэмиссионными покрытиями и заполнением инертным газом. Для поддержания в помещении здорового микроклимата устанавливается приточно-вытяжная вентиляция с рекуперацией тепла. Тепло вытяжного воздуха передается приточному, воздушные потоки не перемешиваются, а внутрь здания поступает всегда свежий воздух с улицы. При этом в помещении в независимости от времени года поддерживается комфортная для проживания температура.

Энергоэффективный дом – это сочетание энергосберегающего градостроительного, архитектурно-планировочного решения и применение энергосберегающих конструктивных систем при новом строительстве.

Применение энергоэффективных технологий на стадии возведения жилого дома позволит существенно снизить затраты, как на строительство, так и на дальнейшую эксплуатацию. Для реализации требований не только энергосбережения, а именно энергоэффективности здания на практике необходимо решение следующих задач:

- проектирование жилых кварталов и застроек с учетом выполнения требования ликвидации сквозных ветрообразующих пространств и организации замкнутых дворовых и внутриквартальных территорий. Генеральное планирование, с учетом соблюдения этих требований позволяет существенно снизить потери тепла домом в зимний период;

- использование потенциала использования подземного пространства здания для размещения стоянок автомашин,

складских и вспомогательных помещений с использованием естественной теплоты земли или искусственных источников подогрева воздуха до положительной температуры;

- использование мансардных пространств, перепланировка их под жилые зоны. Здесь очень важную роль играет устройство правильной теплоизоляции, что позволяет существенно снизить затраты на обогрев дома в целом;

- предотвращение теплопотери в жилых и общественных зданиях из-за неправильного объемно-планировочного решения;

- использование ограждающих конструкций с высоким уровнем теплозащиты;

- использование энергосберегающих инженерных решений.

Проектирование и строительство нового жилья должно осуществляться в соответствии со стандартами энергосбережения и энергоэффективности и отвечать следующим требованиям:

- энергосбережение за счет высокой степени теплоизоляции ограждающих конструкций; сбережение энергии при вентиляции и кондиционировании;

- использование высокопроизводительного котельного оборудования, устранение теплопотерь в системах централизованного теплоснабжения, введение поквартирной системы отопления, установка терморегулирующей аппаратуры для регулирования обогрева жилых зданий в зимний и осенне-весенний периоды, в дневное и ночное время и т. д.

- использование солнечной энергии для обогрева дома и приготовления горячей воды;

- утилизация отходов с помощью биореакторов;

- уменьшение экологической нагрузки на окружающую среду;

- применение преимущественно природных строительных материалов;

- консервация дождевой воды, очистка с помощью локальных очистных сооружений;

- биопозитивность дома (озеленение крыши, фасада и балконов).

Немаловажную роль играет и формирование у населения понимания необходимости снижения энергопотребления за счет, в первую очередь, проведения государственной политики

стимулирования повышения энергоэффективности. Со стороны научной сферы разработка и сертифицирование энергоэффективных технологий, обучение квалифицированных кадров. Данные меры поспособствуют появлению все новых энергоэффективных домов в России в ближайшем будущем.

***Библиографический список***

1. Голованова Л. А., Блюм Е. Д. Энергоэффективные строительные конструкции и технологии // Ученые заметки ТОГУ. 2014. Т. 5. № 4. С. 71–77.
2. Научно-популярный портал последних разработок по направлению «Экодом» // <http://www.energy-fresh.ru/greenhouse/> (дата обращения: 27.10.2015).

УДК 658.512

*А. А. Борунова*

## **К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ И СОДЕРЖАНИИ ФУНКЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ**

Определяется сущность процессного подхода к управлению, а также на основе рассмотрения точек зрения различных авторов обобщаются и уточняются сущность и содержание функций управления.

**Ключевые слова:** процессный подход к управлению, функции управления, планирование, организация, мотивация, контроль.

*А. А. Borunova*

## **TO THE QUESTION OF THE ESSENCE AND THE CONTENT OF FUNCTIONS OF MANAGEMENT**

Determined the nature of the process approach to management, and also on the basis of consideration of the points of view of various authors the essence and the content of functions of management are generalized and specified.

**Key words:** process approach to management, functions of management, planning, organization, motivation, control.

В современных теории и практике управления основными подходами к управлению являются сложившиеся и получившие распространение в XX в. процессный, системный и ситуационный подходы.

Процессный подход рассматривает управление как процесс, состоящий из взаимосвязанных и взаимозависимых функций управления. В свою очередь каждая функция управления представляет собой процесс, состоящий из взаимосвязанных и взаимозависимых действий, способствующих достижению соответствующих целей и решению соответствующих задач с помощью тех или иных методов управления.

Системный и ситуационный подходы, на мой взгляд, являются скорее способами мышления, а не наборами конкретных правил.

Системный подход описывает управление как систему, включающую в себя тесно взаимодействующие друг с другом и с внешней средой управляющую (субъект управления) и управляемую (объект управления) подсистемы, каждая из которых также включает в себя тесно взаимодействующие друг с другом и с внешней средой подсистемы меньшего уровня. При этом следует отметить, что субъект управления – это тот, кто управляет; тот, от кого исходит властное воздействие, объект управления – это то, чем управляют; то, на что направлено властное воздействие.

Ситуационный подход является логическим продолжением системного подхода. Его смысл заключается в том, что выбор методов управления должен быть обусловлен конкретной ситуацией, именуемой управленческой. Последняя представляет собой совокупность внешних и внутренних условий, определяющих закономерности функционирования и развития системы в данный момент времени.

Хотелось бы отметить, что процессный, системный и ситуационный подходы не являются взаимоисключающими, а, наоборот, дополняют друг друга. Так, управление можно рассматривать как систему функций управления, а отдельные функции управления можно охарактеризовать, описывая соответствующие им методы управления, которые будут наиболее эффективными в той или иной управленческой ситуации.

Но если все же подробнее остановиться на первом из них, как позволяющем лучше представить себе этапы управления, то можно привести следующие определения понятия «управление»:

– управление – это «процесс целенаправленного воздействия субъекта управления на объект управления для достижения определенных результатов» [1, с. 6];

– управление – это «процесс организации такого целенаправленного воздействия на некоторую часть среды, называемую объектом управления, в результате которого удовлетворяются потребности субъекта, взаимодействующего с этим объектом» [5, с. 13];

– управление – «это процесс воздействия субъекта на объект, направленный на упорядочение, сохранение, разрушение или изменение системы объекта в соответствии с поставленной целью» [3, с. 83].

Т. е. управление – это не просто процесс, а процесс, предполагающий участие субъекта и объекта и осуществляемый с определенной целью.

Что касается функций управления, учитываемых в рамках процессного подхода, то к их числу, как правило, относят планирование, организацию, мотивацию и контроль. Они рассматриваются в основном в учебной литературе по менеджменту, в частности такими авторами как Переверзев М. Р., Басовский Л. Е., Вершигора Е. Е., Грибов В. Д., Кабушкин Н. И., Бородушко И. В., Ильенкова С. Д. и многими другими. Практически каждый из них раскрывает сущность и содержание планирования, организации, мотивации и контроля по-своему.

С точки зрения управления организацией и в организации, на основе обобщения трудов различных авторов эти функции управления, по моему мнению, можно охарактеризовать следующим образом.

Планирование – это вид управленческой деятельности, обеспечивающий выработку и принятие управленческих решений и предполагающий составление планов организации в целом и ее структурных подразделений в частности. Следовательно, оно включает в себя:

- изучение факторов внешней и внутренней сред;
- определение целей и задач;
- разработку планов достижения намеченных целей и решения поставленных задач;
- оценку альтернативных вариантов планов;
- выяснение необходимых объемов ресурсов и их распределение по целям и задачам;
- доведение планов до тех, кто должен их осуществлять и (или) нести ответственность за это осуществление [4, с. 107].

Организация – это функция управления, связанная с выполнением управленческих решений и предусматривающая создание реальных условий для реализации разработанных планов. Таким образом, она проявляет себя через:

- построение организационной структуры и структуры управления;
- формирование организационной культуры;
- подготовку и утверждение локальных нормативных актов;
- установление взаимосвязей и взаимозависимостей между различными видами работ;
- разделение полномочий и ответственности между сотрудниками;
- обеспечение деятельности необходимыми объемами ресурсов;
- текущую координацию всех процессов.

Мотивация – это вид управленческой деятельности, заключающийся в побуждении самого себя и других к действиям, направленным на достижение индивидуальных и общих целей и решение соответствующих задач. Следовательно, она подразумевает:

- выявление потребностей и ожиданий работников;
- побуждение последних к активному и эффективному труду через удовлетворение указанных потребностей и ожиданий наилучшим образом.

Контроль – это функция управления, позволяющая провести количественную и качественную оценку результатов выполнения управленческих решений и реализации разработанных планов как организации в целом, так и ее структурных подразделений в частности. Таким образом, он основывается на:

- сборе, обработке и анализе информации о фактических итогах деятельности;
- их сравнении с плановыми показателями, обнаружении отклонений и изучении причин этих отклонений;
- принятии необходимых корректирующих мер [2, с. 107].

Как было отмечено ранее, планирование, организация, мотивация и контроль взаимосвязаны и взаимозависимы.

С одной стороны, это самостоятельные функции управления, каждая из которых в какой-то степени определяется другой, в связи с чем возникает постепенное круговое движение. С другой стороны, элементы одной из них являются составными частями других функций управления, т. е. они образуют единое целое, так что порой их трудно разделить, и осуществляются одновременно.



Так, данные, полученные с помощью контроля, используются в дальнейшем для планирования, организации и мотивации. В то же время сам контроль должен быть надлежаще спланирован, организован и мотивирован.

#### ***Библиографический список***

1. *Батурин В. К.* Общая теория управления : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент». М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 487 с.

2. *Исаев Р. А.* Основы менеджмента : учебник. М. : Дашков и К<sup>о</sup>, 2010. 264 с.

3. *Пивнев Е. С.* Теория управления : учеб. пособие. Томск : Томский межвузовский центр дистанционного образования, 2005. 246 с.

4. *Семенов А. К., Набоков В. И.* Основы менеджмента : учебник. 5-е изд., перераб. и доп. М. : Дашков и К<sup>о</sup>, 2008. 556 с.

5. Теория управления : учебник для академического бакалавриата / под общ. ред. Н. И. Астаховой, Г. И. Москвитина. М. : Юрайт, 2015. 375 с.

УДК 331.101

*Л. В. Ведерникова*

## **МОТИВЫ И СТИМУЛЫ В СОВРЕМЕННЫХ ТЕОРИЯХ МОТИВАЦИИ И ВОЗМОЖНОСТЬ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ НА ПРАКТИКЕ**

Проведен анализ теорий мотивации путем выделения в них мотивов и стимулов. Сделан вывод о необходимости их использования в современной бизнес-практике с целью активизации трудовой деятельности персонала.

**Ключевые слова:** стимулы, мотивы, теории мотивации, кнопки-мотиваторы.

*L. V. Vedernikova*

## **MOTIVES AND INCENTIVES IN MODERN MOTIVATION THEORIES AND POSSIBILITIES OF THEIR APPLICATION IN PRACTICE**

Analyzes the theories of motivation by highlighting them in the motives and incentives. The conclusion about the necessity of their use in modern business practice in order to enhance employment of personnel.

**Key words:** incentives, motivation, theory of motivation, buttons motivators.

Путь к эффективному управлению человеком лежит через понимание его мотивации. Только зная то, что движет человеком, что побуждает его к деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий, можно попытаться разработать эффективную систему форм и методов управления человеком. Для этого необходимо знать, как возникают или вызываются те или иные мотивы, как и какими способами мотивы могут быть приведены в действие, как осуществляется мотивирование людей. Ибо мотивация – топливо человеческой активности [9].

Вначале необходимо разобраться с ключевыми понятиями. Несмотря на то, что экономические категории «мотив» и «стимул» рассматривались многими учеными, тем не менее, в их понимании нет полной ясности. В научной литературе получило распространение полное отождествление мотивов и стимулов. Такой подход не имеет убедительных обоснований. Конечно, мотивы и стимулы можно считать однопорядковыми, но не видеть существенных различий между ними неправомерно. Главное, объединяющее мотив и стимул – это то, что они, прежде всего, являются побуждением к действию. Разъединяют же их разные причины и факторы, обуславливающие это побуждение к действию.

Стимул – это побуждение к действию, причина которого интерес (материальный, моральный, личный, коллективный или общественный) как форма реализации потребностей [2].

Мотив – это тоже побуждение к действию, в основе которого может быть интерес (вознаграждение, повышение по службе и т. п.), а также административное решение (приказ, распоряжение и т. п.) или иная личностная причина (чувство долга, страха, ответственность, благородство и прочее) [2]. Поэтому понятие «мотив» следует рассматривать шире понятия «стимул». Мотив включает в свою структуру стимул как основную составную часть.

Приведем другие определения стимула. Стимул (от лат. stimulus) буквально означает «остроконечную палку, которой погоняют животных» [10].

Стимул (от лат. stimulus – стрекало, погонялка) – внешнее побуждение к действию, толчок, побудительная причина [12].

Таким образом, стимул есть нечто внешнее по отношению к человеку, раздражитель, который побуждает человека к направленному действию, нужному инициатору воздействия. Если воздействие не вызывает побуждение к определенному действию, то такой стимул можно считать не действенным.

Мотив – внутри человека [5]. Другими словами, мотив – это идеальный образ во внутреннем плане сознания человека. Во-вторых, это не просто идеальное представление, а энергетически насыщенный образ необходимого, потребностно-значимого предмета [1]. Источником побудительной силы мотива выступают потребности. Лишь в результате встречи потребности с отве-

чающим ей предметом она впервые становится способной направлять и регулировать деятельность [11]. Итак, мотивообразование базируется на потребностной системе человека, другими словами, проистекает изнутри.

Таким образом, стимулирование – это процесс воздействия на человека посредством предметно-значимого для него внешнего предмета (объекта, условий, ситуации и т. п.) побуждающий человека к определенным действиям.

Мотивация (как процесс) есть процесс эмоционально-чувственного сопоставления образа своей потребности с образом внешнего предмета (претендента на предмет потребности). Мотивация (как механизм) – это внутренний психический механизм человека, который обеспечивает опознание предмета, соответствующего потребности, и запускает направленное поведение по присвоению этого предмета (если он соответствует потребности) [4].

Особенностью вопроса о теориях мотивации является то, что до сегодняшнего дня ни одна из теорий не устарела, не потеряла своей актуальности, добавляются новые теории. Большинство современных теорий мотивации возникло в XX в., но попытки объяснения причин активности человека и животных можно встретить на всем протяжении развития научного знания, начиная с Гераклита, Сократа, Платона, Аристотеля и других древнегреческих философов. На сегодняшний день существует достаточно большое количество самых различных мотивационных концепций.

В экономической литературе основное внимание уделяется рассмотрению мотивационного процесса с точки зрения возможностей его регулирования со стороны субъекта управления. В связи с этим ряд отечественных и зарубежных исследователей рассматривают современные теории мотивации, подразделяя их на две группы: содержательные и процессуальные. Первые основное внимание уделяют анализу потребностей, лежащих в основе профессиональной мотивации, и соответствующих им стимулов. Вторые посвящены непосредственно мотивационному процессу работника, описанию и предсказанию его результатов.

В таблице сделана попытка описать мотивы и стимулы в современных теориях мотивации [6].

Таблица

**Мотивы и стимулы в теориях мотивации**

<b>Название теории мотивации</b>	<b>Мотивы</b>	<b>Стимулы</b>
Содержательные теории мотивации		
<i>Теория потребностей А. Маслоу</i>		
1) Физиологические потребности	Качественная пища, чистая вода, хорошие жилищные условия, благоприятные условия отдыха	Справедливая заработная плата, ссуды на жилье, санаторные путевки, социальный пакет
2) Потребности в безопасности	Защита от физических и моральных опасностей со стороны окружающей среды, уверенность в том, что физиологические потребности будут удовлетворены в будущем	Хороший морально-психологический климат в коллективе, демократический стиль управления руководителя, система пенсионного обеспечения, страхование от болезней, помощь в экстремальных ситуациях
3) Социальные потребности	Общение, подражание, сопричастность, солидарность, поддержка, дружба, взаимовыручка	Возможность общаться, благоприятный социальный микроклимат, демократический стиль руководства, участие в управлении и принятии решений, равные возможности, «равенство шансов», доска почета, вынесение благодарностей, признание заслуг, справедливость во всем (распределение работ, оценки, вознаграждения), программы культурно-оздоровительных мероприятий

*Продолжение таблицы*

4) Потребности в признании и уважении	Самоуважение, личные достижения, компетентность, уважение со стороны окружающих, признание	Достойная заработная плата, участие в управлении и принятии решений, расширение полномочий, персональные блага (кабинет, автомобиль), рост числа подчиненных, всеобщее признание и уважение
5) Потребности самовыражения	Реализация потенциальных возможностей, рост личности, призвание, самовыражение, любознательность, творчество, изобретательство, рационализаторство, занятие наукой	Участие в управлении и принятии решений, участие в проектных группах, право реализовать свои предложения, широкие возможности для обучения и повышения квалификации, активный рост карьеры, предоставление работы по интересам, по призванию, профессиональная ориентация, повышение творческого характера труда, учет личных качеств и способностей работника, премии за новаторство, изобретения, открытия, выдвижение на государственные и международные премии
<i>2. Теория существования, связи и роста К. Альдерфера</i>		
1) Потребность существования: физиологические, обеспечение безопасности, оплата труда	Пища, вода, жилье, отдых, защита от физических опасностей, уверенность в том, что физиологические потребности будут удовлетворены в будущем	Достаточный уровень заработной платы, оплата жилья, социальный пакет, система пенсионного обеспечения, страхование от болезней

*Продолжение таблицы*

2) Потребности связи: установление контактов, уважение, оценка личности.	Общение, сопричастность, поддержка, дружба, взаимовыручка	Возможность общаться, благоприятный психологический климат в коллективе, равные возможности, вынесение благодарностей, признание заслуг.
3) Потребности роста: развитие творческого потенциала, самореализация	Уважение, признание, реализация потенциальных возможностей, рост личности, самовыражение, творчество	Всеобщее признание и уважение, право реализовать свои предложения, возможности обучения и повышения квалификации, премии за изобретения, открытия
<i>3. Теория приобретенных потребностей Д. МакКлеланда</i>		
1) Потребность власти	Желание воздействовать на других людей, чувствовать себя полезным и значимым	Участие в управлении и принятии решений, расширение полномочий, рост числа подчиненных
2) Потребность успеха	Участие в перспективных работах, достижение цели, престиж, развитие карьеры	Предоставление инициативы, широких полномочий, поощрение за результаты, участие в успехе, международное признание, присвоение звания «лучшего сотрудника года»
3) Потребность причастности	Общение, подражание, сопричастность, солидарность, поддержка, дружба	Возможность общаться, благоприятный социальный микроклимат, участие в управлении и принятии решений, проведение совещаний, оказание помощи другим, деловые контакты

Продолжение таблицы

4. Теория двух факторов Ф. Герцберга		
1) Гигиенические факторы: а) политика фирмы и администрации; б) условия работы; в) заработок; г) межличностные отношения; д) степень контроля за работой	–	Хороший морально психологический климат, нормальные условия работы, справедливая заработная плата, доброжелательная атмосфера, умеренный контроль за работой
2) Мотивации: а) успех; б) продвижение по службе; в) признание и одобрение результатов работы; г) высокая степень ответственности; д) возможности творческого и делового роста	Успех, продвижение по службе, признание и одобрение результатов работы, высокая степень ответственности, возможности творческого и делового роста	Предоставление инициативы, широких полномочий, поощрение за результаты, участие в успехе, планирование карьеры, справедливое вознаграждение, предоставление высокой степени ответственности, учеба и повышение квалификации
Процессуальные теории мотивации		
5. Теория ожиданий В. Врума		
1) Затраты-результаты	Значимость задачи, выполнимость задания, проведение необходимых консультаций	Оценка результатов
2) Результаты-вознаграждения	Определенность вознаграждения, своевременность вознаграждения	Доверие к руководителю, Эффективность работы предприятия
3) Валентность	Вознаграждение (доход) за достигнутую результативность труда	Гарантия вознаграждения, точное соответствие вознаграждения и результатов работы



<i>6. Теория справедливости С. Адамса</i>		
	Вознаграждение должно соответствовать или превышать среднее значение вознаграждения других специалистов за аналогичную работу	Применение компенсационной оплаты труда по «рыночной цене» рабочей силы
<i>7. Теория Портера-Лоулера</i>		
	Результативный труд	Четкая постановка задачи, достаточный уровень полномочий, предоставление необходимой информации, оплата работы по «рыночной цене»

Наиболее известными содержательными теориями мотивации этой группы являются: теория иерархии потребностей А. Маслоу; теория существования, связи и роста (теория ERG) К. Альдерфера; теория приобретённых потребностей Д. МакКлелланда; двухфакторная теория Ф. Герцберга.

В соответствии с теорией Абрахама Маслоу люди постоянно испытывают какие-то потребности, которые, если они не удовлетворены, побуждают к действиям. Если одна потребность удовлетворяется, то ее место занимает другая. Обычно человек испытывает одновременно несколько потребностей, находящихся в комплексном взаимодействии. Потребности могут быть объединены в отдельные группы, находящиеся в иерархическом расположении по отношению друг к другу (пять ступеней), причем низшие требуют первостепенного удовлетворения. Потребности более высокого уровня начинают активно воздействовать на человека после того, как в целом удовлетворены потребности более низкого уровня.

Теория Маслоу показывает, как те или иные потребности могут воздействовать на отношение человека к выполняемой деятельности. Вместе с тем некоторые выводы Маслоу представляются спорными. Доказано, что не всегда соблюдается же-

сткое следование одной группы потребностей за другой. Потребности проявляются по-разному в зависимости от многих факторов: содержания работы, положения в организации, возраста, пола, личностных особенностей. Удовлетворение верхней группы потребностей не обязательно приводит к ослаблению их воздействия на мотивацию. Потребности признания и самовыражения могут оказывать усиливающее воздействие на мотивацию в процессе их удовлетворения и гасить физиологические потребности.

Клейтон Альдерфер в своей теории существования, связи и роста исходит из того, что потребности человека могут быть объединены в отдельные группы. Он считает, что таких групп существует три: потребности существования; потребности связи; потребности роста. Эти группы потребностей расположены иерархически и сопоставимы с потребностями, выделенными Маслоу.

Однако между теориями Маслоу и Альдерфера есть одно принципиальное различие, состоящее в том, что, по Маслоу, происходит движение от потребности к потребности только снизу вверх. Удовлетворил потребность нижнего уровня, перешел к следующей и т. д. Альдерфер же считает, что движение идет в обе стороны: вверх – если не удовлетворена потребность нижнего уровня, и вниз – если не удовлетворяется потребность более высокого уровня. В случае неудовлетворенности потребности верхнего уровня усиливается степень действия потребности более низкого уровня, что переключает внимание человека на этот уровень. Пока проверить теорию К. Альдерфера не удастся, но полезность его концепции заключается в обогащении представлений о процессе мотивации и расширении перспектив поиска его эффективных форм [15].

Дэвид МакКлеланд в своей теории приобретенных потребностей вводит идею постоянного совершенствования самой иерархии путем приобретения и развития новых потребностей под влиянием жизненного опыта и окружающей среды. При этом он выделяет три основные потребности: потребность власти; потребность успеха; потребность причастности.

В структуре потребностей МакКлеланда отсутствует иерархия, и потребности могут иметь различную степень проявле-

ния. Так, потребность власти существует при низкой потребности причастности. Согласно теории МакКлеланда, сегодня особенно важны эти потребности высшего порядка (власти, успеха и причастности), поскольку потребности низших уровней, как правило, удовлетворены. Так же, как в отношении теории Маслоу, данное положение не бесспорно, ибо характерно в большей степени лишь для высокоразвитых стран.

В теории приобретенных потребностей была впервые указана зависимость мотивационного процесса работника от следующих факторов: принадлежности к определенной культурной, социальной среде, религии, условий воспитания, пола, взаимоотношений с родителями. Именно это положение вызвало наибольшую критику теории приобретенных потребностей, так как, по мнению некоторых ученых, исследование подобной зависимости «имеет весьма сложный комплексный характер и в настоящее время не может считаться результативным» [14].

Во второй половине 1950-х годов Фредерик Герцберг совместно с коллегами провел исследования и на их основе разработал двухфакторную модель мотивации, основанную на потребностях. Он в своих практических разработках исходил из предположения, что труд, приносящий удовлетворение, способствует психическому здоровью человека. Эту теорию представляют два фактора: условия труда (гигиенические факторы) и мотивирующие факторы. Причем мотивация к содержательному труду доминирует над гигиеническими факторами. По Герцбергу, это наиболее сильный реальный мотиватор, выражающий естественную потребность человека в развитии и совершенствовании. Именно стремление к удовлетворению этой потребности побуждает работника постоянно повышать производительность труда и профессиональное мастерство. Соответствующие гигиенические факторы необходимы лишь для того, чтобы влиять на неудовлетворенность трудом в целом, но они не вызывают активной потребности к эффективному труду.

Хотя эта теория эффективно использовалась в ряде организаций, в ее адрес раздавались и критические замечания, касающиеся следующего: во-первых, критиковались методы исследований; во-вторых, утверждалось, что гигиенические и мотивирующие факторы могут являться источниками побуждения в

зависимости от потребностей конкретных людей; в-третьих, предположение наличия сильной зависимости между удовлетворением от работы и производительностью труда. Исследования показали, что такая корреляция существует не всегда. Тем не менее, выводы теории Герцберга широко реализовались на практике посредством программ «обогащения труда», предполагающих структурирование трудовой деятельности в направлении осознания исполнителем сложности и значимости заданий, ответственности и самостоятельности в принятии решений, снижения монотонности труда.

Каждая из четырех рассмотренных выше теорий привнесла в развитие знаний о мотивации что-то свое особенное и отличительное. Но, несмотря на различия, им присуще две общие характеристики. Во-первых, они наглядно и четко, на основании практических исследований, излагают определенный взгляд на мотивацию, и при этом достаточно продолжительное время используются в практике управления. Во-вторых, все четыре теории базируются на потребностях, побуждающих людей к действию, но не рассматривают анализ процесса мотивации, что, несомненно, является их недостатком. Между тем, критика содержательных теорий показала, что мотивацию необходимо понимать как вероятностный процесс. То, что побуждает к определенному поведению данного человека в конкретной ситуации, может не оказать воздействия на него в другое время или на другого человека в аналогичной ситуации. Для объяснения механизма мотивации необходимо рассмотреть многочисленные поведенческие аспекты и параметры окружающей среды. Реализация этого подхода привела к созданию процессуальных теорий мотивации.

Процессуальные теории мотивации определяют не только потребности, но и являются также функцией восприятия и ожидания человека, связанных с данной ситуацией и возможных последствий выбранного типа поведения. В данной статье мы рассмотрим три процессуальные теории мотивации: теорию ожидания В. Врума, теорию справедливости С. Адамса и модель мотивации Л. Портера – Э. Лоулера.

Теория ожидания В. Врума базируется на том, что активная потребность – не единственное необходимое условие мотивации

человека к достижению определённой цели. Человек должен надеяться на то, что выбранный им тип поведения приведёт к удовлетворению или приобретению желаемого блага. Ожидания можно рассматривать как оценку данной личностью вероятности определённого события. Анализируя мотивацию трудовой деятельности, теория ожидания выделяет три важные взаимосвязи: затраты труда – результаты; результаты – вознаграждение и валентность, т. е. относительная степень удовлетворенности вознаграждением. Если значение любого из этих трех важных для определения мотивации факторов будет мало, то мотивация будет слабой, а результаты труда – низкими.

Егоршин А. П. отмечает, что «экспериментальные исследования обычно свидетельствуют в пользу теории ожиданий. Некоторые критики этой теории призывают, однако, к проведению таких экспериментальных исследований, которые сумели бы учесть конкретные особенности, как отдельных людей, так и организаций. Другие специалисты считают, что необходимо уточнить и доработать технические, концептуальные и методологические основы теории ожидания» [7].

Стейси Адамс, на основе исследований, проведенных им в одной из американских компании, сформулировал теорию справедливости. Она постулирует, что люди подвергают субъективной оценке отношение полученного вознаграждения к затраченным усилиям и затем соотносят его с вознаграждением других людей, выполняющих аналогичную работу. Основной вывод теории состоит в том, что пока люди не начнут считать, что они получают справедливое вознаграждение, они будут уменьшать интенсивность труда. Если же они считают, что их труд переоценен, то они либо сохранят прежний уровень затрачиваемых усилий, либо увеличат его.

Наряду с известными подходами к мотивации и удовлетворенности трудом, теория справедливости затрагивает некоторые новые аспекты. Можно отметить, что в ней наиболее полно выражены элементы компенсационной оплаты труда. В ней учитывается не только результат мотивационного процесса, но и затраты, прилагаемые работником для его достижения (производительность, опыт, интеллект, образование, возраст, личность и т. д.); демонстрируется многообразие возможных вариантов

реагирования на несправедливость в оплате труда. Поэтому основным стимулом согласно данной концепции, является применение оплаты труда по «рыночной цене» рабочей силы.

Лайман Портер и Эдвард Лоулер разработали комплексную процессуальную теорию мотивации, включающую элементы теории ожиданий и теории справедливости. В их работе фигурируют пять переменных: затраченные усилия, восприятие, полученные результаты, вознаграждение, степень удовлетворения. Согласно теории, достигнутые результаты зависят от приложенных сотрудником усилий, его способностей и характера, а также создания ими своей роли. Уровень приложенных усилий будет определяться ценностью вознаграждения и степенью уверенности в том, что данный уровень усилий действительно повлечёт за собой вполне определённый уровень вознаграждения. В теории устанавливается соотношение между вознаграждением и результатами, т. е. человек удовлетворяет свои потребности посредством вознаграждений за достигнутые результаты.

Наиболее важный вывод модели Портера – Лоулера состоит в том, что результативный труд ведёт к удовлетворению потребностей. Эта модель увязывает воедино такие необходимые для эффективной мотивации понятия как усилия, способности, результаты, вознаграждения, удовлетворение и восприятие.

Таким образом, в рамках процессуальных теорий мотивации также предполагается мотивирующая роль потребностей, однако, сама мотивация рассматривается с точки зрения тех обстоятельств, которые направляют усилия человека на достижение различных целей, стоящих перед организацией.

Завершая анализ теорий мотивации, отметим, что большинство из них вполне актуальны для современных экономических, политических, социальных условий не только развитых экономических стран, но и России. Однако «в настоящее время при использовании отдельных теорий потребностей и мотиваций надо в большей мере учитывать специфику и особенности конкретной ситуации, индивидуальные отличия человека, его психику, культуру, религиозные, этические, этнические, демографические и иные аспекты. Самые идеальные и выверенные теории и концепции не могут автоматически распространяться

без соответствующих поправок и корректировок на все без исключения ситуации и явления» [3].

В практической деятельности многие компании используют так называемые «кнопки»-мотиваторы для улучшения качества работы сотрудников, ибо каждые три года в организации образуется мотивационный, а у сотрудника – профессиональный вакуум. И если стимулов нет, то специалисты уходят [8].

Специалист в области психологии бизнеса Джон Аллан в книге «Как научиться мотивировать людей» перечислил шесть факторов, которые, по его мнению, препятствуют улучшению работы сотрудников:

1) отказ делегировать полномочия (отказ давать сотрудникам больше ответственности может оказаться для них знаком того, что они работают плохо);

2) непоследовательность менеджера (если время от времени менеджер меняет свою точку зрения, это совершенно нормально, но если такое поведение входит в привычку, сотрудники никогда не могут быть уверены в том, что им нужно делать. Эта черта указывает на то, что менеджеру не хватает дальновидности);

3) нежелание хвалить сотрудников (Иногда менеджеры считают, что им следует только указывать на ошибки и недостатки. Но не менее важно выражать сотрудникам свое признание, если они делают что-то правильно. Каждому нравится, когда его время от времени «гладят по голове».)

4) отсутствие четкого направления (некоторые менеджеры выдают подчиненным только расплывчатые положения о том, чего от них хотят, потому что не желают утруждать себя подробностями. Но у многих это вызывает неуверенность и замешательство, а это, без сомнения, влияет на качество их работы);

5) отказ информировать персонал (множество проблем в рабочей атмосфере вызвано недостатком информации. Сотрудников необходимо информировать, особенно о том, что касается их лично. Эффективность коммуникаций демонстрирует уровень доверия, который тоже способствует положительной мотивации);

б) раздражительность и недостаток терпения.

Сюда можно добавить еще такой фактор, как неподходящий стиль менеджмента, который в идеале должен полностью

соответствовать способностям и навыкам работника. Например, компетентных сотрудников раздражает директивный, авторитарный стиль менеджмента, а, с другой стороны, сотрудник, который только начал работать, будет сбит с толку, если менеджер не даст ему четких инструкций [13].

Как это банально ни звучит, но к вопросам мотивации подходить нужно в индивидуальном порядке. Для людей, нацеленных на построение административной карьеры, хорошим поощрением станут дополнительные обязанности или руководство подразделением. Для тех, кто стремится стать экспертом в своей области, очень важен доступ к новым технологиям. А для людей, которые относятся к работе только как средству заработка и стремятся как можно больше времени посвящать, например, хобби, спорту или семье, лучшим мотиватором является повышение заработной платы.

Исходя из этого нужно нажимать на различные кнопки-мотиваторы. Выделим некоторые из них.

**1. Обратная связь по результатам труда.** В этом случае необходимо разработать и согласовать совместно с подчиненным отчетные формы, которые позволяют ежедневно, ежемесячно или ежегодно отслеживать конкретные результаты работы, помогают видеть реальный прогресс или недоработку. Сотрудники, которые постоянно следят за своей деятельностью, будут сами замечать и документировать рост своего профессионализма. Заполняемые сотрудником отчетные формы будут в свою очередь являться хорошей основой для предметного и конструктивного общения с руководителем о достигнутых результатах. Это убережет руководство от субъективной оценки. Как это сделать? Во-первых, ставить сотрудникам цели. Во-вторых, подводить итоги по достигнутым результатам поставленной цели. Любая цель работы может быть определена во времени, привязана к конкретным показателям и быть измерена в системе оценок (критериев). Если же она не предполагает выражения результата в численной форме, создайте шкалу оценки результата, разработайте ключевые для данной цели показатели эффективности её достижения. Главное, чтобы успешность проделанной сотрудником работы можно было измерить и дать по



этому поводу сотруднику объективную, развёрнутую оценку (обратную связь).

**2. Вовлечение сотрудников в разработку и обсуждение совместных целей.** Общение с сотрудниками – один из наиболее действенных способов это сделать. Поэтому менеджеру необходимо проводить регулярные встречи со своими подчиненными, направленные на обсуждение не только текущих результатов, но и планов на будущее. А заинтересованность взглядами сотрудника на вопросы улучшения его работы, работы его отдела и компании в целом позволит увидеть и рациональные мысли. «Спросите, что помогает ему двигаться и что, наоборот, мешает или осложняет работу. Подобные беседы, во-первых, дадут вашему сотруднику понимание того, что его хотят услышать, и его интересы важны для руководителя, что само по себе заряжает позитивно, а во-вторых, это позволит вам получить важную информацию о мотивации сотрудника. Главное, чтобы ваша беседа не прошла впустую. По итогам встречи сделайте правильные выводы и подумайте, что вы в силах изменить, чтобы повысить мотивацию сотрудника в случае необходимости», – советуют специалисты.

**3. Заинтересованность жизнью сотрудников за пределами работы.** Успешные сотрудники, обладающие значительным потенциалом роста, как правило, увлечены кроме работы, еще различными интересами. Интересные люди, интересно живут! Имеют свои хобби, занятия, не имеющие отношения к работе. Между тем руководитель зачастую просто не знает, что интересует его подчиненного за пределами офисного пространства, и очень удивляется, однажды узнав от других сотрудников, что у этого работника чемпионский титул в спорте или талант поэта или художника. Менеджер может использовать стремление сотрудников добиваться высоких результатов в той области, которой они увлечены, чтобы стимулировать их рост и мотивацию на рабочем месте. Признание того, что они – живые люди, со своими интересами, поддержание, по ситуации в общении, разговора об увлечениях своих сотрудников и проявление интереса к их достижениям обязательно скажется на их работе, причем в лучшую сторону. Благодаря поддержке руководства данная ситуация становится вдвойне выигрышной: чем больших

успеха добивается работник в жизни, тем выше качество и производительность его труда.

**4. Постановка понятных заданий.** Подчиненному должно быть однозначно понятно, что от него хотят, зачем он это делает, к какому сроку он должен выполнить задание и что будет являться успешным результатом выполнения данного задания. Руководитель может достичь больших результатов, если поможет сотрудникам увидеть их личный вклад в общее дело, а также, если сотрудники будут уверены, что их личный вклад в общее дело очевиден и их работу оценивают регулярно, оперативно и объективно.

**5. Разработка понятной системы оплаты, связанной с результатами труда сотрудника.** Произвольность и «непрозрачность» в поощрениях и награждениях ведет не к росту мотивации, а к разочарованию, цинизму и демотивации – которая может быть и необратимой. Если система оплаты «взята с потолка» и непонятна сотрудникам, то они для себя делают вывод, что руководство просто не уважает их, что, сколько работай или не работай, получишь одинаково, тогда зачем стараться? Проявление уважения к своим сотрудникам и, при необходимости, подробное разъяснение подчиненным сущности системы оплаты труда; её цели, задач, механизма действия, приводит к положительным результатам.

**6. Взаимодействие.** Во многих организациях руководители и подчиненные слишком заняты, и поэтому редко видят друг друга. У них почти нет возможности общаться и проблема становится очевидной, когда люди избегают общения, отправляют факс из кабинета в кабинет, пишут письма по электронной почте, коллеге по кабинету. Для контактов между руководством и персоналом нужно, применять регулярные собрания, планерки.

**7. Награждение за личный вклад в работу.** В современных компаниях чаще всего применяется работа в команде, поэтому людям часто кажется, что их индивидуальные заслуги остаются неучтенными. Компании с большой готовностью признают успехи группы. Однако руководителю необходимо поощрять и членов команд также на индивидуальном уровне. Только так можно повысить их личную мотивацию. Это можно сделать, поставив перед руководителями подразделений задачу, отчиты-

ваться о главных успехах их подчиненных. С помощью таких отчетов можно обобщить результаты в конце отчетного периода. Особенно ценно это может быть для менеджеров по продажам, торговых представителей – тем, чей индивидуальный вклад в общее дело имеет стратегическое значение.

**8. Сбор идей.** Современное предприятие фактически выступает собственником интеллектуального продукта и интеллектуального капитала. Однако большинство сотрудников уверены, что никому нет никакого дела до их идей и мыслей. Вместе с тем, большинству менеджеров хотелось бы, чтобы подчиненные делились с ними своими мыслями, просто руководители иногда плохо умеют спрашивать, а еще хуже слушать. Чаще всего они перебивают подчиненного или с ходу отвергают его предложения. Такие руководители зачастую лишают работников уверенности в себе, а вместе с тем и желания в дальнейшем каким-либо образом проявлять инициативу. Самый простой способ собирать идеи – завести библиотеку идей на внутреннем сайте компании или же специальный почтовый ящик, где подчиненные могут размещать свои идеи. Лучшие из идей и предложений сотрудников, имеющие право на жизнь, внедряются в жизнедеятельность компании и, конечно же, озвучиваются на собраниях. При этом сам сотрудник, предложивший ту или иную идею, сам может её реализовать, став, в зависимости от уровня своей профессиональной подготовки и конкретной ситуации, руководителем или участником проекта данной идеи.

**9. Мотивация знаниями.** Чтобы добиться профессионализма в любой работе, сотрудник должен стремиться стать лучшим в своей специальности. Увлеченный учебой человек обязательно вырастет в должности и разовьет в себе дополнительные навыки. Поэтому руководство организацией может использовать знания и обучение в качестве награды и мотивирующего фактора. Проведение, например, мастер-классов для обмена успешным опытом, наставничество, для более опытных и успешных, внутренний кадровый резерв со специальной программой подготовки и т. п., направляйте сотрудников на обучение, конференции, выставки, стажировки (но только тех, кто добивается лучших результатов в работе, и чьи успехи получили признание сослуживцев) позволят сделать дополнительные знания пре-

имуществом, чтобы вдохновить работников продолжать обучение и своё развитие в компании.

**10. Поиск людей с активной жизненной позицией с внутренней мотивацией.** Когда компании нанимают работников, они чаще всего интересуются уровнем их компетенции, а не отношением к труду. Однако грамотный **HR** в первую очередь спросит: «За что вы любите свою работу?» Отношение человека к его делу определяет его мотивацию, которая в свою очередь оказывает основное влияние на стремление сотрудника к обучению и качественной работе. Поэтому при подборе персонала нужно выделить тех, кто обладает высокой мотивацией. Гораздо проще обучить мотивированного работника, чем мотивировать квалифицированного специалиста. Это дешевле обойдется компании нежели разработка и внедрение комплексных мероприятий по мотивированию «вялых» сотрудников.

**11. Поддержка позитивного настроения сотрудников.** Человек всегда будет стремиться к положительным эмоциям. Личные позитивные оценки работы сотрудников – мощнейший мотивирующий фактор. Корпоративная культура, которая поддерживает стремление давать друг другу положительные оценки по результатам труда, повышает уровень мотивации и производительности труда. Руководитель должен быть примером, а также выработать у подчиненных культуру взаимного признания заслуг. Когда сотрудники начнут действительно признавать друг друга за успехи, уровень их мотивации значительно повысится, а конфликты и зависть прекратятся.

Таким образом, теории мотивации, разработанные российскими и зарубежными деятелями науки в области общего и кадрового менеджмента достаточно широко применяются в практике управления персоналом на современных предприятиях. Одним из новаторских подходов в стимулировании сотрудников, который применяют передовые инновационно ориентированные компании, выступают «волшебные» кнопки мотивации. В современном менеджменте главными действующими лицами являются технологии и подходы к мотивации, которые учитывают в первую очередь личность сотрудника, его индивидуальность.

### **Библиографический список**

1. *Анисимов О. С.* Методологическая версия категориального аппарата психологии. Новгород, 1990.
2. *Волгин Н. А.* Оплата труда: производство, социальная сфера, государственная служба (Анализ, проблемы, решения). М. : Издательство «Экзамен», 2004.
3. *Волгин Н. А., Волгина О. Н.* Оплата труда: японский опыт и российская практика : учеб. пособие. М. : Дашков и К<sup>о</sup>, 2004. 520 с.
4. *Верхоглазенко В. Н.* Система мотивации персонала // Консультант директора. 2002. № 4. С. 23–34.
5. *Виханский О. С., Наумов А. И.* Менеджмент. М. : Магистр: ИНФРА-М, 2011. 288 с.
6. *Галкина Ю. Е.* Система организации компенсационной оплаты труда на предприятиях региона : автореф. дис. ... канд. экон. наук. 08.00.05. Владимир, 2005.
7. *Егоришин А. П.* Управление персоналом. Н. Новгород : НИМБ, 2003. 720 с.
8. *Иванова С. В.* Мотивация на 100: А где же у него кнопка? М. : АЛЬ-ПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. 285 с.
9. *Кричевский Р. Л.* Если Вы руководитель... Элементы психологии менеджмента в повседневной работе. М. : Дело, 2003.
10. *Крысин Л. П.* Толковый словарь иноязычных слов. М. : Эксмо, 2008.
11. *Леонтьев А. Н.* Избранные психологические произведения. Деятельность. Сознание. Личность. Т. 2. М. : Педагогика, 1983.
12. Словарь иностранных слов / под ред. И. В. Лехина и Ф. Н. Перова. М. : ЮНВЕС, 1997.
13. *Стаут Л. У.* Управление персоналом. Настольная книга менеджера / пер. с англ. М. : Добрая книга, 2006. 536 с.
14. *Хентце И., Метцкер И.* Теория управления кадрами в рыночной экономике / пер с нем. Г. А. Рахманина. М. : Междунар. отношения, 1997.
15. *Шаховой В. А., Шаниро С. А.* Мотивация трудовой деятельности : учеб. пособие. М. : Альфа-Пресс, 2006. 332 с.

## **ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА МНОГОСТОРОННЕЙ КРАУДСОРСИНГОВОЙ ПЛАТФОРМЕ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТЕОРИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК**

Проанализирована сущность краудсорсинга, выделены преимущества данной технологии коллективного взаимодействия заинтересованных участников, как для заказчиков, так и для общества. Предложено рассматривать краудсорсинговую площадку как многостороннюю платформу, на которую распространяются принципы ценообразования на многосторонних рынках и платформах. Выделены направления решения проблем ценообразования в краудсорсинговых проектах с точки зрения теории транзакционных издержек.

**Ключевые слова:** Многосторонняя платформа, ценообразование на многосторонней платформе, краудсорсинг, многосторонняя платформа краудсорсинга, ценообразование на многосторонней краудсорсинговой платформе.

*R. A. Dolzhenko*

## **PRICING ON MULTISIDED CROWDSOURCING PLATFORM FROM VIEWPOINT OF TRANSACTION COST THEORY**

Describes the essence of crowdsourcing. The advantages of crowdsourcing as the collective interaction of stakeholders, both for customers and for society are highlighted. We are suggest to consider a platform for crowdsourcing as a multisided platform, which is subject to the laws of pricing on the multisided markets and multisided platforms. Ways of solve the problems of pricing in crowdsourcing projects from viewpoint of transaction cost theory are allocated.

**Key words:** Multisided platform, pricing on multisided platform, crowdsourcing, crowdsourcing multisided platform, pricing on crowdsourcing multisided platform

## ***Введение***

Одним из актуальных инструментов эффективного взаимодействия участников экономических отношений в настоящее время являются так называемые многосторонние платформы. Достаточно новое явление на рынке, однако, в отдельных случаях применяемое ещё с середины XX в. Но только сейчас подобное взаимодействие стало объектом рассмотрения в научных трудах в силу его значимости для отечественных рынков. Особенностью подобных платформ является тот факт, что их пользователи контактируют друг с другом непосредственно, без явного контроля со стороны провайдера, который обеспечивает их взаимодействие на платформе.

Краудсорсинг как новая форма взаимодействия участников общественных отношений, также является новым явлением для современной практики, о нем впервые начали говорить, как о самостоятельном явлении с 2006 г. Практика краудсорсинга начинает только набирать примеры его использования, но по основным характеристикам, она укладывается в концепцию многостороннего рынка, а инфраструктура краудсорсинговых проектов осуществляемая на базе специализированных сайтов, обладает многими чертами многосторонней платформы. С учётом этого, краудсорсинговые площадки можно рассматривать как многосторонние платформы, и значит, на них распространяются законы многосторонних рынков и платформ. Отсутствие учёта этого факта при организации краудсорсинга ухудшает институционализацию данной технологии в отечественной практике.

Одной из самых проблематичных тем в сфере краудсорсинга является ценообразование на краудсорсинговых платформах. Проработке этой проблемы и посвящена данная работа. В силу того, что мы планируем рассмотреть особенности ценообразования на краудсорсинговых платформах, прежде сделаем краткий обзор основных понятий, связанных с краудсорсинговой деятельностью.

### ***Понятие и сущность краудсорсинга***

В современных условиях появляется все больше новых форм и способов взаимодействия компании с работниками и клиентами [5]. Одной из таких форм привлечения людей к решению актуальных для заказчиков задач, является краудсорсинг.

Термин краудсорсинг (*англ. crowdsourcing, crowd – «толпа» и sourcing – «использование ресурсов»*) был введён ещё в 2006 г. писателем Дж. Хау (*англ. Jeff Howe*) и редактором журнала *Wired* М. Робинсоном (*англ. Mark Robinson*) [6]. Всю необходимую работу делают неоплачиваемые или малооплачиваемые профессионалы-любители, которые тратят своё свободное время на создание контента, прикладывают усилия и выполняют необходимые действия для решения задач, стоящих перед государством, бизнесом, обществом, или даже проведения научно-исследовательских разработок. Данный тезис является важной особенностью краудсорсинга при его дифференциации с аутсорсингом, в случае с которым, работа передаётся за пределы компетенции компании конкретным профессиональным исполнителям по договору.

В самом широком понимании краудсорсинг можно охарактеризовать как мобилизацию интеллектуальных ресурсов людей с помощью информационных технологий для решения поставленных задач [8].

С точки зрения организации, краудсорсинг можно обозначить как использование интеллекта и опыта большого количества клиентов, сотрудников, заинтересованной общественности, для поиска новых идей по улучшению продуктов, процессов, сервисов и/или экспертизы важных решений и документов организации.

С нашей точки зрения, более актуальным будет определение краудсорсинга как подхода к генерации идей и поиску решений силами сообщества заинтересованных субъектов, основанный на специальных технологиях и методологии коллективного взаимодействия, направленный на решение задач различного уровня сложности.

С учётом рассмотренных особенностей краудсорсинга, краудсорсинговый проект – это проект, направленный на решение задач различного уровня сложности за счёт коллективной интеллектуальной деятельности сотрудников, партнёров, клиентов и внешних экспертов.

Ещё одним схожим явлением с краудсорсингом, является «краудфандинг» (*англ. crowdfunding, crowd – «толпа», funding – «финансирование»*). Его суть состоит в том, что некоторые люди



(доноры) добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через Интернет, для финансирования усилия других людей или организаций (реципиентов).

Можно выделить общие моменты, характерные для проявления данной технологии на практике. Прежде всего, краудсорсинг последовательно реализуется, как правило, в рамках следующих этапов [3]:

1. Привлечение заинтересованной общественности к решению актуальной задачи. Чем большее количество участников будет привлечено к краудсорсинговому проекту, тем выше будет скорость и качество решения задачи.

2. Организация и стимулирование процесса работы над решением задачи. Работа в рамках краудсорсинга требует использования специализированных инструментов вовлечения участников в деятельность, а также заранее определённых стимулов для лидеров краудсорсинга.

3. Селекция лучших решений, предложений, идей, которые позволят решить поставленную задачу. Отбор может осуществляться как силами самих участников (за счёт использования системы рейтингов идей, предложений), так и специально приглашёнными экспертами (фасилитаторами).

4. Отбор лучших участников краудсорсинга на основе оценки их вклада в коллективную деятельность, влияния на решение задачи, участия в организации сообщества к эффективной деятельности на краудсорсинговой площадке.

В условиях использования краудсорсинга для решения задач с помощью вовлечения людей для совместной деятельности через компьютерные сети, общим моментом для всех подобных проектов является наличие специализированной интернет-платформы. Таковой может выступать как специально созданный под проект сайт, так и многосторонняя площадка, на которой организуются разнообразные краудсорсинговые задачи для заказчиков.

Успех использования краудсорсингового проекта в каждом конкретном случае зависит от того, каким образом организован краудсорсинг, насколько заинтересованы участники рынка в краудсорсинговой деятельности. Считаем, что все эти задачи могут быть успешно решены в рамках работы субъектов кра-

удсорсинга на многосторонней платформе. Именно от краудсорсинговой платформы наряду с участниками краудсорсинга зависит качество производимых на ней знаний и решаемых задач с помощью коллективного интеллекта.

### ***Возможности и перспективы ценообразования на многосторонних краудсорсинговых платформах***

Многосторонние рынки и многосторонние платформы в последнее время стали объектом пристального внимания исследователей в силу их динамичного развития и соответствия условий их существования возможностям информационного общества. Данная тема в первую очередь исследуется в работах зарубежных учёных, таких, как Hagiu, Wright, Choi, J. P., Eisenmann, T. и др. [11; 12; 14]. Однако и в русскоязычных трудах, из-за актуальности многосторонних взаимодействий для участников экономических отношений, она получила должное рассмотрение. Среди отечественных работ следует отметить труды Яблонского С. А., Соолятэ А. Ю., Благова Е. Ю. [1; 7; 9].

В силу достаточной новизны исследований многосторонних платформ и разных подходов к их сущности, среди учёных до сих пор нет однозначной трактовки данного понятия.

Эванс предлагает рассматривать многостороннюю платформу как особую бизнес-модель, которую реализует фокальная компания на многостороннем рынке, в качестве его центрального субъекта. В свою очередь многосторонний рынок – это рынок, на котором различные группы потребителей предъявляют спрос на различные категории товаров и услуг, и на котором их действия влияют друг на друга ввиду наличия особых сетевых внешних эффектов взаимодействия [13]. В подобной бизнес-модели многосторонняя платформа является инструментом посредничества на рынке, выступая в качестве основы для взаимодействия различных групп потребителей между собой, с целью удовлетворения их спроса.

Согласно более простой трактовке, многосторонние платформы предоставляют собой специализированную инфраструктуру и правила, которые облегчают взаимодействие пользователей.

В любом случае, во всех этих трактовках делается упор на том, что для них характерно наличие специальной сетевой платформы, в качестве которой может выступать система взаи-

мосвязанных элементов, представленных людьми, компаниями, электронными программами (M2M) [2].

Цена является ключевым элементом системы экономических отношений, выступает важнейшим показателем для любой организации, так как она во многом определяет финансовые результаты её деятельности. Не менее важна эта категория и для многосторонних рынков, именно она во многом определяет эффективность использования многосторонней платформы.

Несмотря на интерес отечественных авторов к теме многосторонних рынков и платформ, вопросы эффективного ценообразования на них, в русскоязычных работах до сих пор нет (согласно E-library). А ведь исследование данного направления позволяет определить ключевые факторы, лежащие в основе выбора стратегий ценообразования для различных многосторонних платформ, в том числе краудсорсинговых.

Данная тема рассматривается в англоязычных работах, в основном, с опорой на инструментарий экономической науки, в первую очередь, теории транзакционных издержек (transaction cost economics), основоположником которой признается Оливер Уильямсон (англ. *Oliver Williamson*), получивший за свои исследования нобелевскую премию 2009 г. Отметим, что Нобелевская премия по экономике за 2012 г. была вручена исследователям за свои работы в области «теории стабильного распределения и практики устройства рынков», которая в том числе затрагивает двусторонние рынки. Таким образом, тема многосторонних рынков и платформ находится на стыке наиболее актуальных направлений исследований современных экономистов.

Одной из первых работ в области ценообразования на многосторонних платформах является статья группы авторов [10]. В ней была сделана попытка проанализировать возможности достижения максимальной прибыльности провайдеров платформы с помощью установления оптимальных цен для обеих сторон многосторонней платформы, с помощью компьютерной симуляции.

По итогам исследования, авторы работы сделали несколько ключевых выводов о критериях эффективного ценообразования на платформах. Во-первых, такой уровень цен для сторон, который приводит к максимальной прибыли провайдера, зави-

сит от уровня издержек смены участников сторон (потребителей между поставщиками и поставщиков между потребителями) друг друга. Во-вторых, он также зависит и от скорости устаревания информации у сторон о состоянии рынка на противоположной стороне платформы. Оценка издержек производилась на основе теории транзакционных издержек. Выводы работы позволяют рассматривать многосторонние платформы как гибридные формы управления транзакциями между сторонами отношений. Гибрид как особая форма организации подробно рассмотрена в работе Котлярова И. Д., в которой отражены особые подходы к регулированию гибридных отношений, а также предложена схема формирования гибрида [4].

Считаем, что рост специфичности ресурсов и неопределённости транзакций применительно к многостороннему рынку увеличивает спрос потребителей и поставщиков данных ресурсов к использованию многосторонней платформы, что позволяет провайдеру повысить цены за свои услуги.

Это также позволяет более эффективно определять ключевых носителей расходов за пользование платформой (например, в большей части многосторонних платформ расходы несут не все пользователи платформ, а только одна из сторон, обычно это сторона производителей конечного продукта или услуги). Если у одной стороны издержки переключения окажутся выше, а информация о состоянии рынка на противоположной стороне платформы устаревает быстрее, то её провайдер может установить для этой стороны более высокие цены по сравнению с противоположной стороной, вплоть до переноса на неё всех ключевых расходов. Это позволит в итоге привлечь к платформе большее число потребителей и за счёт сетевых эффектов достичь быстрого роста платформы. Потребители, которые только приступают к использованию рассматриваемой бизнес-модели обладают более низкими издержками переключения между производителями продукта или услуги, по сравнению с теми, которые кто уже совершил выбор, и чьи издержки переключения будут высокими. Аналогичная ситуация характерна и для стороны производителей, так как на первых этапах развития многосторонней платформы, когда ценность для клиентов ещё не создана, эта деятельность требует значительных расходов, т. е. издержек.

Подобные выводы характерны и для работы [11], в которой также обосновывается целесообразность бесплатного предоставления услуг пользователям стороны с наименьшими издержками переключения на ранних стадиях развития платформы.

Среди факторов, влияющих на ценообразование на многосторонней платформе, следует также отметить такие, как лояльность потребителей к предоставляемым платформой товарам и услугам и эластичность склонности к использованию услуг платформы по цене [19]. Учёт этих факторов, также позволяет более качественно сравнивать рыночную силу различных сторон многосторонней платформы по отношению к ней, и выстраивать более эффективную политику ценообразования для разных пользователей.

Одной из наиболее важных работ в области ценообразования на многосторонних платформах является работа [12]. Она посвящена анализу различных стратегий компаний на двухсторонних рынках. В ней указано, что на эффективность стратегии ценообразования на двухсторонней платформе влияют такие факторы, как:

- способность воспользоваться перекрёстными сетевыми эффектами;
- чувствительность пользователей к цене;
- чувствительность пользователей к качеству;
- издержки производства.

Таковы основные выводы исследовательских работ, в которых рассматриваются различные аспекты ценообразования на многосторонних рынках. Далее, рассмотрим некоторые вопросы ценообразования при реализации краудсорсинга в свете изученных работ о ценообразовании на многосторонних платформах. Отметим, что данное направление только начинает привлекать интерес зарубежных исследователей [15; 16; 17; 18].

Одна из особенностей многосторонних платформ, заключается в том, что, как правило, одна группа участников оплачивает услуги, создаваемые прочими участниками, поскольку именно она получает наибольшую выгоду от сотрудничества на платформе. В случае с краудсорсингом, такой группой участников являются заказчики краудсорсинга.

Зачастую, основным барьером входа новых заказчиков на краудсорсинговые площадки, является высокая стоимость дан-

ной услуги. Первые краудсорсинговые проекты обходились заказчикам в значительные суммы, например, по данным Сбербанка, отечественной организации первой начавшей использовать краудсорсинг в своей деятельности, расходы на создание внутренней краудсорсинговой платформы составили 3 млн р. Стоимость работы в рамках краудсорсинга на первых площадках, предоставляемых сторонними компаниями, составляла приблизительно 2,5 млн р. в месяц.

Таким образом, высокая стоимость услуги использования краудсорсинговой площадки, является ключевым барьером для заказчиков краудсорсинга, снижают их количество. Что, конечно же, отрицательно влияет на формирование институциональной среды его реализации.

Заострим внимание, что для представителей сообщества людей, заинтересованных в решении поставляемых на платформу проблем, применяется стратегия «нулевого ценообразования». Участники краудсорсинга зачастую являются поставщиками «контента», которым могут выступать идеи, решения, интеллектуальные продукты. Никаких расходов, связанных с платой за доступ к краудсорсинговой платформе, они не несут. В случае с успешностью их решения, они могут получить незначительные финансовые выгоды (подарок, приз, вознаграждение победителю краудсорсинга).

С учётом рассмотренных выше подходов к эффективному ценообразованию на многосторонних платформах, напрашивается парадоксальный вывод, о том, что на краудсорсинговых площадках, где сообщество заинтересованных индивидов являются создателям идей и предложений для заказчиков-потребителей, для развития подобных платформы расходы на её поддержание должны ложиться не на плечи компаний-заказчиков, а собираться с пользователей. В этом плане ценообразование на краудфандинговых платформах, где расходы несут пользователи, а не заказчики проектов, видится более правильным с точки зрения рассматриваемой логики. Этим может быть объяснена и большая динамика развития практики краудфандинга по сравнению с краудсорсингом в последние годы. Как показывает практика, у провайдеров краудсорсинга в настоящее время больше проблем с привлечением организаций-заказчиков

чем с вовлечением сообщества людей к работе над проблемами, поставленными заказчиками.

Если подходы к ценообразованию на краудсорсинговых платформах на стадии их развития не будут пересмотрены, то можно спрогнозировать, что их эффективность будет снижаться. Как вариант выхода из данной ситуации, видится перспектива развития краудсорсинга в сторону мини краудсорсинговых проектов, объединяющих профессионалов и их ресурсы (в формате «краудфандинга»), на которых ценообразование будет осуществляться исходя из, предлагаемой исследователями многосторонних платформ, логики.

Данная рекомендация может быть реализована через выход компаний-провайдеров краудсорсинговых платформ на рынки краудфандинга и наоборот. Если бы цены на данных многосторонних рынках формировались исходя из одинаковых принципов, можно было бы оценить характер связи спроса на этих рынках, для того, чтобы выстроить соответствующую стратегию ценообразования на них. В силу того, что такие возможности, практически, отсутствуют, на краудсорсинговых платформах заказчик платит краудсорсерам, а на краудфандинговых, наоборот, краудфантеры вкладываются в проекты заказчиков, сравнить спрос на этих рынках затруднительно.

Подобное предположение кажется достаточно логичным в свете теории трансакционных издержек и подходов к ценообразованию на многосторонних платформах, однако, эти выводы должны быть подтверждены эмпирически, что влечёт за собой определённые трудности, так как проверка предполагает радикальный пересмотр устоявшихся подходов к ценообразованию на краудсорсинговых площадках.

В свете указанных трудностей, остаётся только рекомендовать использовать базовые принципы ценообразования на многосторонних платформах применительно к краудсорсинговым площадкам. Среди них можно определить два ключевых направления. Первое заключается в том, что провайдерам краудсорсинговых платформ необходимо увеличивать специфичность ресурсов для стороны исполнителей краудсорсинговых задач, то есть производить их отбор, обучение, развитие, чтобы заказчики из-за высоких издержек переключения не могли перейти к использованию другой платформы. Второе направление

связано со снижением цены за пользование платформой у заказчиков, с целью привлечения как можно большего количества новых участников. В силу того, что развитых краудсорсинговых платформ на отечественном рынке практически нет, для новичков второй вариант ценообразования будет предпочтительным. Кроме того, провайдеры краудсорсинговых платформ должны развивать возможности участников по использованию перекрёстных сетевых эффектов, учитывать чувствительность пользователей платформ к цене и качеству и снижать издержки производства ценности для них.

### ***Заключение***

Эффективное ценообразование на многосторонних платформах является достаточно новым направлением исследований, поэтому в академической среде на данную тему было опубликовано не так много научных работ, описывающих практику и эмпирику ценообразования, тем более, если речь идёт о таком явлении как краудсорсинг.

Если организация планирует внедрить краудсорсинг в свою практику, ей необходима будет специализированная многосторонняя интернет-платформа. С её помощью она может получить возможность значительно улучшить свою деятельность во благо работников, клиентов, акционеров и общества в целом. Многосторонняя платформа краудсорсинга позволит её пользователям создать больший объем ценности с меньшими издержками, значит, её использование будет оправдано. Ключевое значение в ценообразовании на многосторонней платформе имеют факторы, связанные со сравнительной рыночной силой различных сторон потребителей услуг платформы по отношению к данной платформе.

### ***Библиографический список***

1. *Благов Е. Ю.* Математические модели динамики многосторонних сетевых платформ // Проблемы современной экономики. 2012. № 4. С. 149–152.

2. *Благов Е. Ю.* Факторы ценообразования многосторонних платформ: современное состояние и перспективы исследований. Научные доклады, № 9 (R)–2012. СПб. : ВШМ СПбГУ, 2012.

3. *Долженко Р. А.* Краудсорсинг – новая форма организации трудовой деятельности в коммерческом банке // Менеджмент в России и за рубежом. 2012. № 5. С. 98–103.



4. *Котляров И. Д.* Пути формирования гибрида // Теоретическая экономика. 2015. № 3. С. 25–36
5. *Котляров И. Д.* Экосистема: новые способы взаимодействия компании с работниками, клиентами и широкой публикой // Вестник НГУЭУ. 2013. № 4. С. 54–66.
6. *Рыцарева Е.* Локальная мудрость // Эксперт. 2012. № 17 (800). 30 апр.
7. *Сооляттэ А. Ю.* Бизнес-модели на основе многосторонних платформ: инновации, революционно преобразующие бизнес // Менеджмент инноваций. 2011. № 14 (2). С. 88–93.
8. Хау Дж. Краудсорсинг: Коллективный разум как инструмент развития бизнеса. М. : «Альпина Паблишер», 2012. 296 с.
9. *Яблонский С. А.* Многосторонние платформы и рынки: основные подходы, концепции и практики // Российский журнал менеджмента. 2013. № 4. С. 57–78.
10. *Agrawal M., Hariharan G., Kishore R., Rao H. R.* Matching intermediaries for information goods in the presence of direct search: an examination of switching costs and obsolescence of information // Decision Support Systems. Nov. 2005. Vol. 41, Issue 1. P. 20–36.
11. *Choi J. P.* Tying in Two-Sided Markets with Multi-Homing // The Journal of Industrial Economics. Sep. 2010. Vol. LVIII. No. 3. pp. 607–626.
12. *Eisenmann T., Parker G., Van Alstyne M.* Strategies for two-sided markets // Harvard Business Review. 2006. Vol. 84. № 10. P. 92–101.
13. *Evans D. S.* Platform Economics: Essays on Multi-Sided Businesses. Competition Policy International, 2011.
14. *Hagiu A., Wright J.* Multi-sided platforms // Harvard business school working paper. 2011. № 12 (October).
15. *Hirth M., Hoßfeld T., Tran-Gia P.* Analyzing costs and accuracy of validation mechanisms for crowdsourcing platforms // Mathematical and Computer Modelling. 2013. № 57.
16. *Liu Y.* Research on the construction of crowdsourcing platform // Applied Mechanics And Materials. 2014. Volume 602–605. P. 3198–3201.
17. *Peng X., Ali Babar M., & Ebert C.* Collaborative software development platforms for crowdsourcing // IEEE Software. 2014. Vol. 31. № 2. P. 30–36.
18. *Soliman W., & Tuunainen V. K.* Understanding continued use of crowdsourcing systems: An interpretive study // Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research. 2015. Vol. 10. № 1. P. 1–18.
19. *Weyl G.* A price theory of multi-sided platforms // American Economic Review. 2010. Vol. 100. № 4. P. 1642–1672.

УДК 331.103  
*М. А. Карасёв*

## УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОГО КОМАНДООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Показана взаимосвязь долгосрочного роста любой организации с формированием эффективной управленческой команды и выделены пять основных стадий жизненного цикла команд. Автор делает вывод о том, что условиями эффективности командообразования в современной организации выступают как объективные, так и субъективные факторы.

**Ключевые слова:** организация, управление, персонал, человеческие ресурсы, командообразование, рабочая группа.

*М. А. Karasev*

## CONDITIONS OF EFFECTIVE TEAM BUILDING IN THE MODERN ORGANIZATION

The article shows the relationship long-term growth of any organization with the formation of an efficient management team, and highlighted five main stages of the life cycle commands. The author concludes that the conditions of effective team building in modern organizations are both objective and subjective factors.

**Key words:** organization, management, personnel, human resources, team building, working group.

Современная практика управления персоналом наглядно демонстрирует необходимость особого внимания к управлению человеческими ресурсами. Одним из ключевых факторов успеха организации является наличие эффективной управленческой команды, которая способна решать новые задачи в постоянно прогрессирующей среде. Однако, далеко не каждый руководитель организации проводит такую командную работу, акцентируя внимание на других аспектах управления человеческими

ресурсами или оставляя все на откуп линейных руководителей. Это непосредственным образом сказывается на эффективности и результативности управления организацией. Вместе с тем, долгосрочный рост любой современной организации или компании не должен зависеть от возможностей и здоровья одного человека. Именно поэтому формирование эффективной управленческой команды и так называемое «вращивание» преемников становится сегодня одним из ключевых задач для успешных руководителей. Актуальность поставленного вопроса подтверждает его недостаточная теоретическая проработанность и реальные потребности организационной и управленческой среды.

Итак, как уже было сказано, формирование команд – острая проблема во всех областях, где необходимо эффективное групповое участие (в бизнесе, политике, спорте). Её создание представляет сложный творческий процесс, требующий финансовых затрат и интеллектуальных усилий. Далек не каждый руководитель обладает нужными для этого навыками, знаниями и временем. Специалисты по управлению персоналом рекомендуют возлагать работу по формированию команд на кадровые службы организации.

Команду в управлении составляет группа специалистов, принадлежащих к различным сферам организационной деятельности и совместно работающих над решением тех или иных управленческих задач. Необходимо отметить, что такое же определение можно дать и рабочей группе, значит, это необходимые, но еще недостаточные признаки, характеризующие команду.

Выделим общий критерий интерпретации термина «команда» – целевая ориентация рабочей группы, наличие некой взаимосвязи между сотрудниками, позволяющей им эффективно трудиться [1].

Выделяют следующие виды команд [2].

**Рабочая команда** – занимается проектированием, производством и поставкой какого-либо продукта или предоставление какой-либо услуги внешним или внутренним потребителям.

**Команда повышения эффективности** – составление рекомендаций относительно изменений, которые следует провести в процессах или технологиях для повышения качества, сниже-

ния издержек и улучшения своевременности поставок продуктов и услуг.

**Интегрирующая команда** – обеспечение координации работы в пределах одной организации.

**Процессная команда** – выполнение последовательности операций, называемых бизнес-процессом, целью которых является производство продукта (материального или информационного) и поставка его внешним и внутренним клиентам. Практика управления все чаще подталкивает руководителя прогнозировать, планировать и контролировать деятельность организации через призму бизнес-процессов. Непрерывное совершенствование бизнес-процессов становится основной задачей руководителя, соответствующего современным реалиям. Остановившись подробно на процессных командах, заметим, что их участники исполняют несколько ролей.

1) **Функциональная роль** – определяет характер и содержание работ внутри бизнес-процесса.

2) **Психологическая роль** – это неформальный статус, обеспечивающий специфический характер вклада участников команды в процесс решения общих задач.

3) **Технические роли участников процессных команд** должны быть определены заранее, а участники команды четко распределены по данным ролям, что позволяет прогнозировать ситуацию и вносить коррективы. Роли психологического плана распределяются в режиме онлайн, т. е. когда команда уже начала функционировать, поэтому можно лишь сделать некоторые предварительные прогнозы в отношении гармоничности распределения ролей в процессной команде с помощью соционики и психологических тестов.

Под созданием и формированием команды, т. е. командообразованием, понимается процесс целенаправленного «построения» особого способа взаимодействия людей в группе (называемой командой), позволяющего эффективно реализовать их профессиональный, интеллектуальный и творческий потенциал в соответствии со стратегическими целями данной команды [4].

Команда проходит эволюцию от рабочей группы, которая создается для выполнения того или иного вида деятельности, до команды высшего качества.

*Рабочая группа* достигает результата, равного сумме стараний каждого из участников. Они используют общую информацию, обмениваются идеями и опытом, но каждый несет ответственность за свою работу.

*Потенциальная команда* – это первая ступень в преобразовании рабочей группы в команду. Основными условиями будут выступать: количество участников (от 6 до 12), наличие ясной цели и задач, совместный подход к их достижению.

Что касается псевдокоманды, то обычно она создается по необходимости или представленной возможности, но в ней нет условий для командного взаимодействия, не делается упор на разработку общих целей.

Такие группы, даже если и называют себя командой, – самые слабые с точки зрения влияния их деятельности.

*Реальная команда* – в ходе своего развития члены команды становятся решительными, открытыми, преобладает взаимопомощь и поддержка друг друга, растет эффективность деятельности. Положительным эффектом также может быть влияние их примера взаимодействия в группе на другие группы и предприятие в целом.

*Команда высшего качества* – это команда, превосходящая все ожидания и обладающая высоким уровнем влияния на окружение.

Такая команда характеризуется:

- высоким уровнем навыков командной работы;
- разделением лидерства, ротацией ролей;
- высокой энергетикой;
- своими собственными правилами и нормами;
- заинтересованностью в личностном росте и успехе друг друга.

Эффективность команды определяют как объективные, так и субъективные факторы [6].

Среди объективных факторов – политическая ситуация в стране, экономика страны и региона, географическое положение и климатические особенности местности. Кроме того, оказывают влияние и условия труда, насколько создаются благоприятные условия, насколько человек чувствует себя защищенным и застрахованным в организации, насколько его принимают члены

команды и поддерживают, юридическое оформление трудовой деятельности, выплаты заработной платы.

Среди субъективных факторов – особенности самого человека, которые диктуют ему то или иное отношение к трудовой деятельности и командной деятельности. Это могут быть: его пол, возраст, его образование,

Команда, как любой управленческий феномен, развивается циклически. В жизненном цикле команды следует выделить пять основных стадий.

*1. Формирование.* Это еще не команда, а совокупность отдельных индивидуумов. На данном этапе обсуждается в самом общем виде назначение команды, ее цели и задачи, состав, механизмы работы и т. д. Вероятны опасения и колебания, обусловленные не достаточно ясным представлением о будущей командной работе. Понимание, разделяемое всеми членами будущей команды, проявляется незначительно. Наблюдается недостаточно высокая приверженность командным интересам и ценностям.

Роль лидера – познакомить членов команды друг с другом, если они незнакомы. Создать непринужденную и комфортную обстановку. Прояснить цели, задачи, процедуры, а также распределить ответственность и роли.

*2. Бурление.* Люди «открываются», и проявляются индивидуальные ожидания и цели. Противоречия и разногласия выходят на поверхность. Повышается вероятность возникновения межличностных конфликтов. Обращение к прошлым инцидентам и проблемам. Потенциальная готовность принять риски совместной работы формируется именно на этом этапе. Члены команды подвергаются проверке со стороны своих коллег и больше узнают о самих себе.

Роль лидера – способствовать успешному разрешению споров, обеспечивать горизонтальные коммуникации, на уровне конструктивного обсуждения возникающих проблем. Также лидер должен вдохновлять команду на достижение намеченных целей и решение поставленных задач. Если лидер команды выбирает авторитарный стиль руководства и пытается пресечь конфликт, то рискует перевести его в латентную стадию, разрушающую процессы командного становления. Команда может

отвергнуть признанного лидера, определив альтернативный способ управления.

*3. Нормирование.* Этот этап подразумевает установление норм и процедур работы, формирование компромиссного стиля управления. Здесь происходит распределение ролей и формирование моделей взаимодействия, развитие атмосферы сотрудничества и взаимной поддержки. Формируются механизмы принятия решений, контроля и обратной связи. Именно здесь происходит выстраивание отношений с внешней средой команды.

Роль лидера – обеспечивать формирование норм и механизмов, обеспечивающих эффективную командную работу. Лидер должен координировать устремления каждого члена команды с общими целями и ценностями, что непременно приведет к сплочению команды.

*4. Функционирование.* Команда объединена и может эффективно решать задачи достигать поставленные перед ней цели. Данный этап характеризуется общим пониманием проблем, а также взаимопомощью и взаимной поддержкой. Наступает комфортная атмосфера, стимулирующая достижение новых высот. Члены команды развиваются и растут профессионально и лично.

Роль лидера – регулярно оценивать эффективность работы команды и результаты ее деятельности. Предоставлять членам команды обратную связь. Делегировать дополнительные полномочия членам команды. Обсуждать с членами команды предложения по улучшению ее деятельности.

*5. Расформирование.* Неизбежным результатом даже самой успешной проектной команды является её расформирование. Необходимо понимать, что рано или поздно это произойдет и интенсивные социальные отношения её участников постепенно сойдут на нет. Однако это скорее оптимистичный факт, чем пессимистичный. Людям свойственно уставать друг от друга, вот почему возникают новые проекты и идеи, собирающие людей под новое знамя и предполагающие иные конфигурации отношений и новые впечатления.

Таким образом, условиями эффективности командообразования в современной организации определяют как объективные, так и субъективные факторы. Необходимо обращать на них

пристальное внимание, не забывая при этом, что команда, как любой управленческий феномен, подвержена цикличности. Как бы глубоко ни были разработаны теоретические аспекты командообразования, успех его зависит от искусства, таланта лидера, его опыта формирования команд. Вопрос о том, как практически воспитывать команду в той или иной степени актуален для многих предприятий и организаций. Данный факт подтверждает как актуальность командообразования, так и его эффективность.

#### ***Библиографический список***

1. *Блинов А. О., Угрюмова Н. В.* Теория менеджмента : учебник для бакалавров. М. : Дашков и К<sup>о</sup>, 2014. 304 с.

2. *Власова Н. М.* Руководство по управлению людьми: инструменты власти и влияния. М. : ИНФРА-М, 2010. С. 18–24.

3. *Маслов Е. В.* Управление персоналом предприятия. М. : Институт практической психологии; Новосибирск : НПО «МОДЭК», 2008. 112 с.

4. *Пирогов В. И., Брежнев О. В., Завьялов С. К.* Технология персонального планирования и учета на предприятии. Новосибирск : ИЭиОПП СО РАН, 2007. 672 с.

5. *Шапиро С. А., Шапиро А. Я.* Управление персоналом как вид предпринимательской деятельности. М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. 340 с.

6. *Шапиро С. А.* Инновационные подходы к процессу управления персоналом организации : монография. М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. 172 с.



УДК 331.1

*И. Д. Котляров*

## **ВНУТРЕННИЙ КРАУДСОРСИНГ: ПОПЫТКА ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКОЙ АНАЛИЗА**

Выполнен анализ внутреннего краудсорсинга с точки зрения марксистской политической экономии. Показано, что внутренний краудсорсинг не столько устраняет отчуждение труда, сколько маскирует его, и содействует нарастанию эксплуатации работников

**Ключевые слова:** нестандартные формы занятости, внутренний краудсорсинг, отчуждение, эксплуатация

*I. D. Kotliarov*

## **INTERNAL CROWDSOURCING: AN ATTEMPT AT ANALYSIS FROM THE POINT OF VIEW OF POLITICAL ECONOMY**

The present paper contains an analysis of internal crowdsourcing from the point of view of Marxist political economy. It is demonstrated that internal crowdsourcing hides alienation of labor instead of elimination it, and contributes to increase of exploitation of employees

**Key words:** atypical employment, internal crowdsourcing, alienation, exploitation

Одной из важных проблем капиталистического наемного труда является отчуждение, проявляющееся на разных уровнях (отчуждение от средств производства, от результата труда, от процесса труда, и в конечном счете – от человеческой сущности) [14]. Очевидно, что работник в состоянии отчуждения обладает крайне низкой мотивацией и не заинтересован в повышении эффективности деятельности предприятия. Это означает, что фирма, нуждающаяся в качественном труде работника, должна принять меры к преодолению этого отчуждения (или,

как минимум, к его маскировке), чтобы обеспечить вовлеченность работника [2; 7; 8].

Одним из инструментов обеспечения вовлеченности может быть внутренний краудсорсинг – специфическая форма использования человеческих ресурсов предприятия для решения задач, как правило, творческого характера и зачастую не связанных с должностными обязанностями работников [5; 15]. Формулировка задачи, сроки ее выполнения и вознаграждение обычно публикуется в открытом доступе (при обычном краудсорсинге ознакомиться с ней может любой желающий, при внутреннем краудсорсинге доступ открыт для сотрудников предприятия). Задача чаще всего носит конкретный характер и направлена на достижение значимого для фирмы результата или же (что во многом равнозначно) на устранение важной для нее проблемы. Примером таких задач может быть разработка логотипа, устранение недостатков в обслуживании клиентов и т. д. Вознаграждение, как правило, носит символический характер, даже в том случае, если оно выдается в денежном или материальном виде (иначе говоря, символическая, репутационная ценность вознаграждения обычно выше материальной). Свой вариант решения задачи может прислать любой желающий (участие в проекте обязательным не является). После сбора всех вариантов решения инициатор проекта подводит итог и выдает вознаграждение, а затем либо реализует лучшее решение с целью устранения проблемы, либо синтезирует собственное решение на основе анализа присланных вариантов.

Вовлеченность работников при использовании внутреннего краудсорсинга формируется за счет ряда факторов:

- у них есть возможность оторваться от рутинных обязанностей и реализовать себя при решении творческой задачи;
- обращение к сотрудникам с целью устранения существующих проблем показывает работникам их ценность для компании, значимость их способностей и творческого потенциала для нее, а также готовность прислушаться к их мнению о существующих проблемах;
- поскольку решение задачи направлено на устранение какой-либо конкретной проблемы, сотруднику ясно, какую пользу фирме и обществу в целом принесли его предложения (в

отличие от выполнения стандартных должностных обязанностей, связанных со сложным разделением труда, когда сотрудник нередко не представляет, каков будет конечный результат его усилий);

– предложенное работником решение становится элементом нематериального капитала компании, и, как следствие, у сотрудника возникает ощущение совладения этим капиталом, т. е. причастности к фирме.

С позиции современной теории управления, направленной на создание ценности, в конечном счете речь идет о формировании интеллектуального капитала фирмы (причем в двух аспектах – за счет разработки новых технологических, дизайнерских, сервисных и т. п. решений, и за счет вовлеченности работников и их лояльности работодателю [12], т. е. повышения качества человеческого капитала). С точки зрения институциональной организации взаимодействий внутренний краудсорсинг позволяет частично трансформировать иерархические отношения между работником и работодателем в сетевые. Не стоит забывать и о том, что внутренний краудсорсинг может быть использован для минимизации транзакционных издержек [9; 13].

Благодаря этим положительным свойствам краудсорсинг снискал широкую популярность на практике и рассматривается специалистами как позитивная форма нестандартной занятости (в отличие от других ее форм, влекущих за собой прекаризацию) [1; 3; 4; 11; 16]. Большой интерес он вызывает и у исследователей (из числа российских авторов особо бы хотелось обратить внимание на работы Р. А. Долженко [4; 5; 6; 10]).

Тем не менее, подход к изучению краудсорсинга носит преимущественно управленческий характер, тогда как содержательного анализа этого феномена с точки зрения современной экономической теории (и тем более – политической экономии) пока выполнено не было. В качестве исключения можно также назвать исследования Р. А. Долженко, в которых краудсорсинг (в числе других нестандартных форм занятости) рассматривается с точки зрения теории транзакционных издержек, однако такой подход тоже тесно связан с управлением, а именно с конструированием оптимальной институциональной модели организации (в области использования человеческих ресурсов).

В предлагаемой статье мы попытаемся выполнить такой анализ с позиции политической экономии, т. е. попробуем вскрыть сущность краудсорсинга с точки зрения его способности минимизировать отчуждение труда (поскольку, очевидно, марксистская категория отчуждения носит более глубокий характер, чем управленческая категория невовлеченности в процесс труда).

Вовлеченность человека в выполнение своих трудовых обязанностей, по нашему мнению, не может по умолчанию рассматриваться как устранение отчуждения. Дело в том, что, хотя на внешнем, поверхностном уровне устранение отчуждения (как марксистской категории) и вовлеченность (как управленческая категория) могут проявляться одинаково (как искреннее и добровольное стремление человека выполнять работу), однако на сущностном уровне они имеют принципиально разную природу. Отсутствие отчуждения – это полноценная реализация человеком заложенного в нем потенциала в соответствии с его собственными взглядами, ценностями и убеждениями, устранение товарного характера труда. Вовлеченность – это заинтересованность человека в выполнении порученной ему работы, однако эта заинтересованность может возникать не только в связи с его собственными ценностями, а на основе навязанных ему взглядов, в конечном счете препятствующих раскрытию потенциала человека и вынуждающих его (возможно, незаметно для него самого) действовать в соответствии с интересами тех, кто навязал ему эти взгляды.

При этом нужно понимать двухуровневую природу формирования вовлеченности на основе внутреннего краудсорсинга. На первом уровне идет вовлеченность работника в выполнение краудсорсингового проекта, на втором – вовлеченность работника в выполнение его непосредственных трудовых обязанностей благодаря его положительной реакции на участие в краудсорсинговом проекте. Для фирмы важно, чтобы были представлены оба уровня вовлеченности (т. е. чтобы сиюминутное удовлетворение работника от участия в краудсорсинговом проекте переросло в результате в долгосрочное удовлетворение от сотрудничества с компанией).

На первый взгляд может показаться, что внутренний краудсорсинг действительно помогает преодолеть отчуждение труда при реализации связанных с внутренним краудсорсингом задач, однако, как нам кажется, ситуация является более сложной. Даже если работы, выполняемые сотрудником в рамках проекта внутреннего краудсорсинга, рассматривать как неотчужденный труд (хотя ниже мы рассмотрим особенности отношений работника и работодателя при внутреннем краудсорсинге), характер основной трудовой деятельности работника (а внутренний краудсорсинг выступает всего лишь дополнением к ней) не изменился. Работник по-прежнему отчужден от своего труда, но, благодаря внутреннему краудсорсингу, у него складывается положительное восприятие работодателя, формируется ощущение возможности реализации своего потенциала и, как следствие, появляется интерес к сотрудничеству с фирмой, создается чувство сопричастности к ней (за счет того, что в успехе фирме есть и его конкретный вклад), т. е. возникает вовлеченность. Иными словами, за счет небольшой доли неотчужденного (точнее, псевдо-неотчужденного) труда у работника возникает иллюзия того, что его труд в принципе не отчужден, т. е. внутренний краудсорсинг позволяет не столько устранить отчуждение труда в основной деятельности работника, сколько замаскировать его. Создающееся у работника вовлеченность в основные трудовые обязанности, достигнутое благодаря участию работника во внутреннем краудсорсинге, таким образом, строится не на отсутствии отчуждения, а на создании иллюзии его отсутствия.

Что же касается участия работника в краудсорсинговом проекте, то в ходе его выполнения сотрудник решает некоторую значимую для предприятия задачу, в конечном счете направленную на повышение эффективности использования его ресурсов. Сотрудник искренне вовлечен в выполнение этой задачи, поскольку она позволяет ему реализовать свой творческий потенциал и направлена на конечный результат. При этом вознаграждение работника за это решение носит преимущественно нематериальный характер (и достанется оно только тому, чье решение будет признано наилучшим, остальные участники никакого вознаграждения не получают). Полученный результат (также имеющий нематериальный характер – технической, коммерче-

ское, маркетинговое, сервисное и т. п. решение) будет присвоен фирмой и использован ею для наращивания своей эффективности. Таким образом, можно утверждать, что результат труда работника будет отчужден от него и присвоен работодателем (и в дальнейшем будет применяться без ведома сотрудника и вне его контроля), и что вознаграждение сотрудника в общем случае будет несоизмеримо мало по сравнению с выгодой, которую работодатель получит от коммерческого использования присвоенного им результата.

Следовательно, можно сделать следующие выводы:

– внутренний краудсорсинг не позволяет полностью устранить отчуждение труда работников при их участии в краудсорсинговом проекте, он лишь дает возможность смягчить это отчуждение;

– внутренний краудсорсинг не устраняет отчуждение работника, участвовавшего в краудсорсинговом проекте, при выполнении его текущих трудовых обязанностей, он лишь позволяет замаскировать это отчуждение, и за счет этой маскировки сформировать долгосрочную вовлеченность работника;

– долгосрочная вовлеченность работника, возникающая благодаря его участию в краудсорсинговом проекте, во многом имеет под собой иллюзорную основу. Сотрудник психологически ощущает, что в успехе фирмы есть его конкретный вклад, однако этот вклад отделен от сотрудника, присвоен работодателем и дальнейшее его использование находится вне контроля его автора, а сам сотрудник лишен возможности претендовать на участие в той выгоде, которую фирма получила благодаря предложенному им результату;

– таким образом, внутренний краудсорсинг, по сути дела, представляет собой инструмент усиления эксплуатации работников (и выведения этой эксплуатации за пределы обычных трудовых обязанностей, включение в сферу эксплуатации творческих способностей работника), при котором за достигнутый конкретный результат они получают несопоставимое по сравнению с ценностью этого результата для компании вознаграждение и иллюзию своего соучастия в компании.

Тем не менее, привлекательность участия во внутренних краудсорсинговых проектах для работников достаточно высока

за счет того, что у них возникает возможность проявить свой творческий потенциал для достижения конкретного и явного (а не теряющегося в общей рутине функционирования компании) результата. И ради этой возможности работники готовы мириться с усилением эксплуатации (поскольку это усиление преподносится в исключительно привлекательной для них внешней форме).

### **Библиографический список**

1. *Базжина В. А., Цыганкова И. В., Никишина О. Ю.* Развитие нестандартных форм занятости в современной России // Российское предпринимательство. 2014. № 24. С. 71–86.

2. *Балашова О. А.* Как вовлечь сотрудников в реализацию стратегии // Стратегический менеджмент. 2015. № 2. С. 82–85.

3. *Гришнова Е. А., Азьмук Н. А.* Развитие человеческого капитала и трансформация форм занятости: взаимовлияние и взаимообусловленность // Демографія та соціальна економіка. 2014. № 1. С. 85–96.

4. *Долженко Р. А.* Новые формы трудовых отношений: уточнение понятий // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2014. № 1. С. 168–173.

5. *Долженко Р. А.* Формирование стратегии организации с использованием краудсорсинга // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 4. С. 125–129.

6. *Долженко Р. А.* Использование краудсорсинга как источника инноваций и идей в организации // Вестник НГУЭУ. 2015. № 1. С. 224–237.

7. *Долженко Р. А.* Некоторые аспекты управления вовлеченностью персонала через призму корпоративной культуры // Управление корпоративной культурой. 2014. № 2. С. 104–113.

8. *Долженко Р. А.* Опыт исследования вовлеченности персонала в коммерческом банке // Мотивация и оплата труда. 2015. № 3. С. 230–240.

9. *Долженко Р. А.* Трансакционные издержки использования новых форм трудовых отношений // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». 2014. № 4. С. 110–118.

10. *Долженко Р. А.* Опыт прогнозирования перспективных направлений работы с персоналом с помощью краудсорсинга // Управление корпоративной культурой. 2014. № 3. С. 180–187.

11. *Долженко Р. А., Попов Э. И.* Взаимосвязь новых форм трудовых отношений и прекаризации труда в условиях постиндустриальной экономики // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2014. № 12. С. 179–185.

12. *Евдокимова Е. А.* Формирование трудовой лояльности // Вестник НГУЭУ. 2014. № 3. С. 173–181.

13. *Кирьянов И. В.* Количественная оценка транзакционных издержек организации. Общий методический подход // Вестник НГУЭУ. 2015. № 1. С. 78–101.

14. *Попова Т. К.* Отчуждение труда как система экономических отношений на уровне предприятий: взаимосвязь политэкономического и институционального аспектов : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2009.

15. *Хау Дж.* Краудсорсинг: Коллективный разум как инструмент развития бизнеса. М. : Альпина Паблишер, 2012. 288 с.

16. *Цыганкова И. В.* «Новые» формы нестандартной занятости на российском рынке труда // Политическая экономия: прошлое, настоящее, будущее : сборник тезисов Международной научной конференции 15 мая 2014 г. СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2014. С. 133–135.



**ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА  
МЕНЕДЖМЕНТА СОВРЕМЕННЫХ  
РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ  
ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ**

В статье определено соотношение между качеством и эффективностью менеджмента, раскрыта иерархия целевых критериев менеджмента, доказана с теоретических позиций и изучения отечественной и зарубежной практики менеджмента необходимость разграничения адаптации и активности организаций как внешних управленческих эффектов менеджмента, выявлены приоритетные и кардинальные направления повышения качества менеджмента российских промышленных предприятий и организаций.

**Ключевые слова:** иерархия целевых критериев качества менеджмента, развитие предприятия (организации), целевое управление, сила и устойчивость мотивации персонала.

*A. S. Lifshitz*

**PRIORITY DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF QUALITY  
MANAGEMENT FOR THE MODERN RUSSIAN INDUSTRIAL  
ENTERPRISES AND ORGANIZATIONS**

The article defines the relationship between the quality and efficiency of management reveal hierarchy management target criteria , proved to theoretical position based on the study of domestic and foreign management practices need to distinguish between adaptation and activity organizations such as external effects of management, identified priorities and cardinal directions to improve the quality of management of the Russian industrial enterprises and organizations.

**Key words:** hierarchy management target criteria, the development of enterprise (organization), goals management, the strength and stability of staff motivation.

В современной экономической литературе доказывается устойчивая связь между качеством менеджмента и конкурентоспособностью промышленных предприятий, занятых разными видами экономической деятельности в обрабатывающей промышленности Российской Федерации [2, с. 236]. Очевидно, что качество менеджмента – один из основных (а то и критический) факторов реализации стратегических, тактических и оперативных целей коммерческих и некоммерческих предприятий и организаций.

Качество менеджмента – сложное многоаспектное понятие, которое может быть представлено в виде пирамиды «качество целеполагания – качество формирования и реализации управленческих функций – качество управленческих технологий – качество управленческих ресурсов». Естественно, признать верхним уровнем пирамиды качество целеполагания, а нижним – качество управленческих ресурсов.

В свою очередь целевые критерии качества менеджмента образуют собственную иерархическую структуру. На верхнем уровне располагается фактическая эффективность менеджмента (устойчивость уровня и/или динамики), на втором уровне – потенциальная эффективность менеджмента и интегральная реализуемость управленческого потенциала или потенциала предприятия (организации), на третьем уровне – качество (степень, сила, скорость) интеграции, координации, адаптации и активности. Интеграция – объединение усилий и ресурсов для реализации приоритетной цели. Координация – сбалансированность усилий и ресурсов для достижения эффективного комплекса целей предприятия (организации). Адаптация – приспособление предприятия (организации) к внешней и внутренней ситуации. Активность – инициативная деятельность по воздействию на ситуацию посредством управленческих мер.

Представленная иерархическая структура целевых критериев качества менеджмента позволяет выявить четкую взаимосвязь между качеством и эффективностью менеджмента. Качество менеджмента – фактор обеспечения эффективности менеджмента, если оно понимается как качество интеграции, координации, адаптации и активности. В то же время, если не ставить задачу материального стимулирования управленческого

персонала на основе оценки по степени достижения целей, то о качестве менеджмента можно и нужно судить и по конечным результатам деятельности предприятия (организации) в целом. Ведь эти результаты не были бы возможны без реализации ориентирующей, направляющей и координирующей ролевых функций менеджмента. В силу этого при сравнении качества менеджмента разных предприятий и организаций оно может быть приравнено к эффективности их функционирования и развития. Исключения составляют ситуации, когда требуется элиминировать влияние на эффективность предприятия или организации «необоснованной» внешней эффективности (например, при установлении монопольно высоких или монопольно низких цен). Но в любом случае качество менеджмента более широкое понятие по сравнению с вкладом управленческого персонала в реализацию целей предприятия (организации).

Легко заметить, что критерии интеграции и координации отражают качество интраменеджмента, а критерии адаптации и активности – качество инфраменеджмента. Представляется корректным определение интраменеджмента и инфраменеджмента, данные Э. М. Коротковым. Под интраменеджментом он понимает управление внутренними процессами функционирования и развития управляемой системы, а под инфраменеджментом – управление внешними процессами в той мере, в какой это оказывается возможным и внимание к внешним процессам [5, с. 291]. Следует отметить, что инфраменеджмент в отличие от интраменеджмента не является управлением процессами функционирования на предприятии (в организации). Инфраменеджмент – это управление исключительно процессами развития.

Развитие предприятия (организации) так же, как и качество менеджмента, иерархично. Мною определены целевой, ресурсный и инструментально-технологический уровни развития промышленного предприятия (см.: [8, с. 160]). В силу того, что интеграция, координация, адаптация и активность представляют собой целевые критерии качества менеджмента, то для раскрытия связи между ними и развитием предприятия приведем определение развития на целевом уровне. Развитие промышленного предприятия на целевом уровне – прогрессивное количественное, качественное и структурное изменение потенциала пред-

приятия или сохранение его потенциала на достигнутом уровне в условиях неблагоприятных изменений внешней и внутренней среды [8, с. 160]. Критерий адаптации отражает сохранение и количественное изменение потенциала предприятия, а критерий активности качественное и структурное изменение. Под количественным изменением следует понимать увеличение максимальной степени достижения традиционных целей предприятия, под качественным изменением – формирование потенциала реализации новых целей и переход потенциала достижения традиционных целей на более высокий уровень, позволяющий принципиально улучшить состояние предприятия, в т. ч. его конкурентный статус (избежать банкротства, перейти из аутсайдеров в данном виде экономической деятельности в середняки, а из середняков в лидеры). Структурное изменение – изменение соотношения потенциалов достижения частных целей или соотношения потенциалов функциональных подсистем предприятия, приводящее к сохранению или росту общего потенциала.

Разграничение адаптации и активности промышленного предприятия (организации) представляет не только теоретический, но и практический интерес. Между тем в исследованиях, посвященных активности производственных организаций, отсутствует не только методологический, но и методический подход к решению данной проблемы [6]. Для иллюстрации возможностей ее разрешения приведу несколько примеров из практики управления отечественными и зарубежными предприятиями и организациями.

С обеднением ассортимента отечественная текстильная промышленность столкнулась в 90-е гг. XX в. и начале XXI в. в связи с переходом большинства текстильных предприятий на давальческую схему работы. По данным, приведенным К. М. Широковым, значительную долю в структуре выпуска ведущих текстильных предприятий, охваченных давальческой схемой работы, в 2002 г. составляли марля и ситец, продукция с наиболее низкой добавленной стоимостью и соответственно наименее выгодная предприятию-переработчику. На пяти из шести обследованных предприятий доля марли и ситца достигала 70–90 % [17, с. 53]. Большинство предприятий-переработчиков ухудшили свое финансовое положение, несмотря на рост

загрузки производственных мощностей в 2000–2002 гг. от 5,00 до 25,20 %. Одновременно текстильные предприятия-переработчики давальческого сырья получили существенную экономию по выплате налога на добавленную стоимость (от 5552 до 64527 тыс. р.), налогу на пользователей автомобильных дорог (от 214 до 4572 тыс. р.), налогу на прибыль (от 6905 до 35291 тыс. р.) [17, с. 45–46]. Как и в предыдущем примере, просматриваются эффекты адаптации, а не активности текстильных предприятий.

Однако примерами активности отечественных предприятий являются производство новых башенных кранов для высотного строительства ОАО «Строммашина», разработка нового ассортимента ООО «Родники-текстиль» (хлопчатобумажные костюмные ткани с углеродистой и металлизированной нитью, смесовые ткани с различным процентом вложений полиэфирного волокна), установка на ряде текстильных предприятий Ивановской области отделочного оборудования, позволяющего выпускать широкие готовые ткани, работа ОАО «Шуйские ситцы» без использования давальческой схемы. Ярким примером активности еще в советское время служит выпуск высокотехнологичной продукции – обрабатывающих центров на ивановском заводе тяжелого станкостроения. Без сомнения потенциальным эффектом активности обладает проект строительства в Ивановской области комбината искусственных волокон, создающее предпосылки для выпуска принципиально новых тканей производственно-технического назначения (геотекстиль, специальные ткани для защиты от повышенных температур). Необходимо подчеркнуть, что сама по себе диверсификация, понимаемая как разнообразие ассортимента продукции в рамках отрасли или как расширение видов экономической деятельности (центрированная, горизонтальная и конгломерантная диверсификация), не свидетельствует об активности предприятий. Важнейший критериальный признак активности (видимый априорно) – использование радикальных (революционных, принципиальных), архитектурных, модифицирующих инноваций. Использование новшеств, являющихся таковыми только для внедряющего их предприятия (псевдоинноваций), не может быть отнесено к виду активности.

Активность промышленных предприятий более широкое понятие, чем их инновационная активность. Активность предприятий может проявляться как их интеграция (горизонтальная, обратная и вперед идущая), формировании кластеров, промышленных и технопарков, устойчивых кооперационных связей между крупными и малыми промышленными предприятиями (последние выступают поставщиками материалов, полуфабрикатов, комплектующих). Несомненно, формой активности является создание совместных предприятий с участием иностранного капитала. В сегодняшних условиях – это не только способ обойти западные санкции применительно к определенным секторам экономики, но и средство развития отечественных предприятий. Б. Д. Бабаев отмечает наличие существующего в литературе мнения о том, что иностранцы идут к нам с устаревшими технологиями, а новейшие технологии они используют сами в интересах обеспечения конкурентоспособности своих предприятий и удержания рынков. Ученый указывает на процессы, побуждающие иностранные компании делиться передовыми технологиями. К ним относится глобализация, одним из проявлений которой является вытеснение национальными экономиками развитых стран собственных промышленных предприятий в так называемые развивающиеся страны, а также в новые промышленные страны. В результате на мировом рынке технологий складывается ситуация, характерная особенностью которой заключается в том, что спрос на новые технологии по многим сегментам рынка устойчиво выше, чем предложение. В результате продажа передовых технологий становится выгодным [1, с. 19–20]. Отмечу, что данная тенденция главным образом относится к гражданскому сектору экономики. Кроме того, она объективно ослабевает при наступлении кризиса как в стране, продающей технологии (сокращение предложения из-за стремления создать дополнительные рабочие места в собственной стране), так и в странах-приобретателях новых технологий (сокращение спроса из-за сложного финансового положения многих промышленных предприятий и организаций). Примером использования передовой управленческой технологии является внедрение методики кайдзен, «тощего или бережливого производства» на предприятиях компании «Группа ГАЗ». При этом существенный эконо-

мический результат был достигнут без крупных инвестиций (см.: [15, с. 143–144]).

Активность промышленных предприятий повышается при совершенствовании взаимодействия между сбытовыми подразделениями и подразделениями НИОКР. В. В. Гончаров констатирует, что лучшие промышленные фирмы при выработке инновационной политики обычно руководствуются неписанным правилом о свободе мышления исследователей, работающих в области новых технологий, и их одновременной ориентации на получение коммерческого результата. В компании «Хьюлетт-Паккард» сбытовые подразделения формулируют конкретные цели НИОКР, направляя усилия исследователей-технологов и исследователей-конструкторов. Вместе с тем для снижения давления данной регламентации работ на творческий потенциал исследователей им разрешается расходовать 5–10 % рабочего времени на исследования, не получившие официального одобрения руководства (см.: [3, с. 281]).

Рост активности промышленных предприятий требует приоритетного развития отдельных групп персонала (в зависимости от ситуации – конструкторов и технологов или маркетологов или линейных руководителей или экономистов и т. д.), а также развития персонала в рабочих и управленческих командах. При этом развитие управленческих команд должно теснейшим образом быть увязано с проблемами и целями предприятия (значимостью, сложностью, долговременностью, срочностью) [10, с. 53].

Таким образом, активность промышленных предприятий (организаций) – широкое понятие, требующее комплексного исследования.

Применительно к качеству менеджмента промышленной организации (предприятия) в целом следует выделить 7 приоритетных направлений его оценки и/или повышения:

– использование взаимообусловленной и сбалансированной системы целей, целевых показателей и стандартов результативности и эффективности функционирования и развития промышленной организации, масштабов допустимых, предупредительных и критических отклонений на основе применения метода «дерева целей», синтетических методов прогнозирования (в

т. ч. модифицированного метода анализа иерархий) (см.: [9, с. 18–19], комплекса инструментов и методов контроллинга (см.: [16, с. 128–145]);

– оценка общего и частных потенциалов (потенциалов функциональных подсистем и потенциалов достижения отдельных целей) на основе сочетания результатного (целевого) и ресурсно-целевого подходов с разграничением критических факторов и узких мест [11, с. 53–57];

– двухмерное измерение эффективности менеджмента при обязательном выделении допустимого, приемлемого, предпочтительного, оптимального и сбалансированного уровней эффективности [14, с. 182–183], выявлении синергетических (прежде всего организационных эффектов – в силу большей достоверности расчетов), определение (при наличии соответствующей цели исследования) контролируемых и неконтролируемых менеджментов факторов эффективности;

– определение реализуемости управленческого потенциала и управленческих решений с использованием системы укрупненных внешних и внутренних факторов непосредственного воздействия [12, с. 127];

– оценка и регулирование управленческих рисков исходя из их возможного негативного влияния на реализацию целей организации;

– оценка качества менеджмента с учетом уровня и динамики силы и устойчивости мотивации персонала к эффективно-му труду, сохранению рабочих мест, обучению и профессионально-квалификационному продвижению [7, с. 73–75, 79–80; 13, с. 75];

– придание процессу развития персонала (и прежде всего управленческого) целенаправленного и стратегического характера с использованием профилей компетенций и социально-демографических характеристик руководителей разного уровня управления и функциональной специализации, специалистов и управленческих команд [7, с. 29, 126–132].

Данные 7-ми направлений оценки и роста качества менеджмента предпочтительнее предложенной Т. Питерсом модели «7-S», учитывающей семь организационных переменных: структуру, стратегию, системы, способности, сотрудники, стиль



управления и совместные ценности [4, с. 633]. В модели «7-S» нет должной целевой направленности (стратегия не может подменить всю систему оценки и управления по целям), отсутствует необходимое укрупнение переменных, в результате чего четко не видны реальные и потенциальные эффекты. Так, структуры и системы (регламенты) – факторы формирования и развития потенциала организации, а не сами эти процессы. Стили управления и совместные ценности – отнюдь не единственные факторы мотивации персонала. Между тем, проведенные мной или под моим руководством исследования показывают низкую силу и устойчивость мотивации ключевых сотрудников промышленных предприятий Ивановской области. Фрагментарным является управление по целям. Практически не оценивается управленческий потенциал как максимальная степень достижения целей управления, его реализуемость и эффективность менеджмента, не сформирована система оценки и регулирования управленческих рисков. Тем самым оперативно выявляются основные резервы роста качества менеджмента на отечественных промышленных предприятиях (в организациях).

#### ***Библиографический список***

1. *Бабаев Б. Д., Боровкова Н. В., Николаева Е. Е., Николаев А. Д., Новиков А. И., Андрекус Е. А.* Актуальные проблемы региональной экономики и активизация территориального фактора социально-экономического развития : монография / под общ. ред. Б. Д. Бабаева. Иваново : ПресСто, 2013. 174 с.
2. *Говорун А. В., Голикова В. В., Гончар К. П. и др.* Очерки модернизации российской промышленности: поведение фирм : коллект. моногр. / под науч. ред. Б. В. Кузнецова. М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. 399 с.
3. *Гончаров В. В.* Руководство для высшего управленческого персонала : в 2 т. М. : МНИИПУ, 2006. Т. 2. 784 с.
4. *Классики менеджмента* / под ред. М. Уорнера : пер. с англ. СПб. : Питер, 2001. 1168 с.
5. *Коротков Э. М.* Концепция менеджмента. М. : Инжиниринго-Консалтинговая Компания «ДеКА», 1996. 304 с.
6. *Куликов В. И.* Регулирование производственной активности организации. М. : Наука, 2004. 624 с.

7. *Лифшиц А. С.* Концепция развития потенциала управленческого персонала промышленных предприятий. М. : Наука, 2003. 234 с.
8. *Лифшиц А. С.* О согласовании внешнего и внутреннего механизмов развития российских промышленных предприятий // Вестник Костромского государственного университета им. Н. А. Некрасова. 2011. Т. 17. № 4. С. 160–164.
9. *Лифшиц А. С., Ключина С. В.* Статистическая информационная база в системе управления развитием промышленных предприятий // Вопросы статистики. 2012. № 1. С. 17–20.
10. *Лифшиц А. С., Блинов А. О.* Критерии разграничения управленческих групп и команд // Вестник Ивановского государственного университета. Серия «Экономика». 2013. № 1. С. 48–54.
11. *Лифшиц А. С.* Развитие промышленных предприятий через призму ресурсно-целевого подхода и теории ограничений // Предпринимательство. 2014. № 4. С. 50–59.
12. *Лифшиц А. С.* Управленческие решения : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2015. 248 с.
13. *Лифшиц А. С.* Стратегия и тактика развития персонала в организации : учеб. пособие. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2013. 114 с.
14. *Повалишина А. К.* Совершенствование методического обеспечения оценки ожидаемой реализуемости управленческих решений // Предпринимательство. 2014. № 4. С. 76–84.
15. Семь нот менеджмента. Лучшая практика управления. М. : ЗАО «Эксперт РА», 2008. 340 с.
16. *Скулин В. А.* Формирование системы оперативного контроллинга производственных и коммерческих результатов промышленного предприятия (на примере предприятий хлебопекарной отрасли) : дис. ... канд. экон. наук. Иваново, 2010. 201 с.
17. *Шишков К. М.* Давальчество как тип хозяйственной деятельности и его влияние на основные экономические показатели работы предприятия-переработчика (по материалам текстильных предприятий). Иваново : Иван. гос. ун-т, 2005. 68 с.

## **ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ КОНЦЕПЦИИ ИЗУЧЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ**

Предлагаются авторские концептуальные подходы к изучению организационной культуры. При этом выделяется сущность этого явления в рамках каждого подхода, раскрываются ее ключевые функции и обозначаются эффекты.

**Ключевые слова:** организационная культура, экономические отношения, внутренняя деловая среда, экономическое поведение.

*O. S. Romanova*

## **THE FUNDAMENTAL CONCEPTS OF ORGANIZATIONAL CULTURE STUDY**

Offers conceptual approaches to the study of organizational culture. This releases the essence of this phenomenon within the framework of each approach and describes key features and marked effects.

**Key words:** organizational culture, economic relations, internal business environment, economic behavior.

Организационная культура – явление многоаспектное. Недостаточно понимать организационную культуру только как социально-психологический феномен, поэтому необходимо обогатить это понятие с помощью синтеза научных подходов. На наш взгляд, организационную культуру можно рассматриваться в рамках нескольких концепций.

С одной стороны можно рассматривать организационную культуру как нематериальный актив предприятия. Речь идет об уникальности конкретного способа постановки и ведения дела, о «ноу-хау». Организационная культура это своего рода ресурс, использование которого гарантирует организации двоякий эффект. С одной стороны, повышаются показатели экономической

эффективности, а с другой, достигается высокий уровень социальной справедливости. Кроме того, организационную культуру нередко отождествляют с социальным капиталом организации, под которым понимают работающих в организации людей с их навыками, знаниями, опытом. Социальный капитал также является нематериальным активом.

Если рассматривать организационную культуру как нематериальный актив, то нужно отметить, что она выполняет в организации ряд важных функций. Во-первых, организационная культура выступает в качестве фактора повышения эффективности и конкурентоспособности. Во-вторых, она выполняет образовательную и развивающую функции. В организациях со сформировавшейся организационной культурой работникам свойственно повышать свой профессиональный уровень, развиваться интеллектуально, приветствуется обучение. Также огромную роль играет командная работа, учет мнений всех участников производственного процесса по ключевым вопросам хозяйственной деятельности. Все это приводит к самоувеличению социального капитала, происходит качественный рост человеческих ресурсов.

Говоря о нематериальных активах организации, всегда акцентируют внимание на сложности расчетов эффективности от их вложения. Организационная культура, если ее подвергнуть качественной оценке может быть сильной и слабой, развитой и только зарождающейся. В связи с этим уместно выделять эффекты от ее существования в принципе. Влияние организационной культуры на показатели экономической эффективности можно определить лишь косвенно через конкретные действия по улучшению или развитию социального капитала и полученный в результате этого прирост тех или иных показателей. В частности, обучение работников должно привести к росту производительности труда, уменьшению процента брака, экономии рабочего времени и т. д. Если рассматривать организационную культуру как «ноу-хау», то она способствует формированию положительного имиджа у потребителей, приводит к узнаваемости. Организации, имеющие свой бренд, всегда лидируют по объему продаж на рынке, а ведь его создание невозможно без наличия организационной культуры. Деловая репутация всегда

зависит от отношений внутри коллектива, т. е. от того, как складываются отношения между руководителями и наемными работниками. Существует и социальный эффект от организационной культуры как некоего «ноу-хау» в форме самоутверждения, чувства причастности и самоуважения работников.

Организационная культура может рассматриваться как система отношений по поводу производства и перепроизводства. Следует отметить, что культура – явление объективно-субъективное. Она создается, поддерживается и потребляется человеком. Самое главное, что отношения между людьми должны иметь объективную основу. Люди должны осознавать наличие общего интереса, тогда мы можем говорить о присутствии организационной культуры. Экономические отношения традиционно изучаются в рамках политэкономии. При этом организационная культура рассматривается как объект экономических отношений. Это обусловлено тем, что организационная культура формируется только в случае согласования интересов участников хозяйственной деятельности. При этом речь идет об объективно существующем общем корпоративном интересе, который является ядром или объективной основой организационной культуры. Зарождение организационной культуры происходит в экономическом базисе, а проявления ее – это надстроечное явление.

Вместе с тем, организационная культура связана с субъективными социально-экономическими отношениями. Это обусловлено, во-первых, индивидуальными действиями работников и руководства, а также необходимостью управления организационной культурой со стороны администрации. Частные интересы не должны подавляться. Они лишь преломляются через призму общих интересов. Организационная культура, становясь объектом управления со стороны руководства, рассматривается в рамках организационно-управленческих отношений.

Организационная культура, изучаемая в рамках социально-экономических отношений выполняет в организации ряд функций. Сформированный в организации общий корпоративный интерес способствует достижению определенного уровня социальной справедливости. Наличие общих интересов и ценностей в коллективе способствует его стабилизации. В организациях со сложившейся организационной культурой, как прави-

ло, невысокий уровень текучести кадров. Кроме того, она интегрирует всех участников хозяйственной деятельности по принципу «все в одной лодке». Происходит гармонизация индивидуальных и коллективных интересов. Новички «впитывают» ценности и установки, существующие в организации, происходит успешная их адаптация. Наконец, организационная культура формирует менталитет работников. Ярким примером является отождествление себя с организацией, в которой трудятся, среди японцев.

Рассматривая организационную культуру в рамках экономических отношений, обозначим формы эффекта от ее существования. Осознанный большинством участников хозяйственной деятельности общий корпоративный интерес, становится мощным интегрирующим фактором, в связи с этим уместно говорить об эффекте синергии. Объединение усилий во имя общего дела, достижения конечного результата в данном случае подкрепляется общими ценностными ориентирами и предсказуемыми способами достижения цели. Еще одним эффектом от создания организационной культуры можно считать стабильность трудовых коллективов, отсутствие явных противоречий в процессе производства и при распределении прибыли. Таким образом, организационная культура призвана сгладить противоречия между трудом и капиталом. В организациях со сформировавшейся организационной культурой происходит смягчение отчуждения труда, создаются системы социального партнерства.

Организационная культура может рассматриваться как элемент внутренней деловой среды организации. Организационная культура вызывает к жизни социально-экономические условия производства и придает уникальность организации. Вместе с тем она цементирует внутреннюю деловую среду и создает особый корпоративный дух, выделяющий организацию среди других. К другим функциям организационной культуры следует отнести формирование определенной жизненной философии, менталитете работников, ориентированного на солидарные действия, совместный труд. Кроме того, она способствует улучшению морально-психологического климата в коллективе, улучшению взаимоотношений между работниками. В связи с этим уместно говорить о специфике организационной культуры

в зависимости от размеров, формы собственности и сферы деятельности организации.

Рассмотрим основные элементы внутренней деловой среды организации в рамках изложенной нами концепции изучения организационной культуры, выделяя при этом направления ее эффективности.

Введем в оборот понятие социальное развитие организации. На наш взгляд, под социальным развитием организации следует понимать изменения к лучшему в социальной среде организации, а именно в улучшении условий труда работников, совершенствовании квалификационно-профессионального состава, поддержании в коллективе благоприятной психологической атмосферы способствующей слаженной и дружной работе коллектива, раскрытию интеллектуального потенциала каждого работника.

Следующим компонентом внутренней деловой среды организации является стиль руководства. До недавнего времени в литературе практически не упоминался термин «стиль руководства», хотя часто использовалось понятие методов управления – «способов, приемов, фактических действий, направленных на достижение целей, задач, основанных на анализе и выбранных из возможных вариантов [2, с. 28]». Появление термина «стиль руководства» связано с тем, что было выявлено наличие сложившихся особенностей реализации властно-распорядительных функций. Организационная культура предприятия состоит из субкультур функционально-профессиональных групп. Каждая из субкультур имеет свои особенности, сложившиеся под влиянием ценностных ориентаций, но, безусловно, важнейшее значение для формирования общей организационной культуры предприятия имеет субкультура руководителей. Итак, стиль руководства оказывает существеннейшее влияние на формы, характер и направления развития организационной культуры предприятия.

Культура бизнеса проявляется в умении общаться с деловыми партнерами с позиций взаимного уважения, доверия и понимания. Как правило, если в фирме нет культуры бизнеса, то не приходится говорить и об организационной культуре. Многие авторы отождествляют эти понятия. По нашему мнению, культура бизнеса неотъемлема от организационной культуры и

является ее составным элементом, или необходимым условием для ее формирования.

Под корпоративной этикой чаще всего понимают свод правил и принципов, регламентирующих нравственные и эстетические аспекты деятельности организации. Таким образом, этика касается взаимоотношения людей и проявляется в «окраске» деловых отношений.

Те ценности, которые присущи каждой конкретной организации, отражают ее индивидуальность. Под индивидуальностью можно понимать имидж компании. Имидж – это искусственно формируемый образ какого-либо явления. От имиджа зависит восприятие этого явления окружающими.

По нашему мнению, огромное влияние на имидж оказывает именно организационная культура компании. При хорошей организационной культуре, подкорректировать имидж не составляет большого труда, а вот, если организационная культура в компании слабая, то разрушится любой, даже самый успешный имидж.

В наиболее обобщённой трактовке, деловая репутация – это представление об организации как субъекте определённой деятельности. Она напрямую зависит от специфики организационной культуры. Основными принципами организационной культуры являются: высокий корпоративный дух работников компании и постоянная работа по его укреплению, формирование и развитие корпоративного стиля компании. В работе психолога И. Ниесома, говорится, что, для формирования организационной культуры и воспитания корпоративного духа организации необходимо создать для этого соответствующие условия в организации, необходимо, привить каждому из работников организации единую идеологию компании, пробудить в них желание стремиться ей следовать [1, с. 15–16].

Таким образом, нами построена модель изучения организационной культуры, которая может быть применима в качестве универсальной. Расширенное понимание организационной культуры может привести к тому суждению, что она пронизывает все стороны внутренней деловой среды организации.



Кроме того, организационная культура – это институт взаимодействия людей в фирме. Она способствует координации действий работников, воспитывает в них положительные трудовые качества и контролирует их действия. В связи с этим следует отметить, что факторами, определяющими организационную культуру, являются: история создания и форма собственности, размер предприятия, применяемая технология, персонал, внешнее окружение. Важной особенностью организационной культуры является то, что вновь создаваемые организации обычно получают для возникновения некий толчок от своего основателя.

Для того чтобы имели место реальные предпосылки к формированию организационной культуры, необходимо наличие институтов, которым строго следуют без формального принуждения. Эти формальные механизмы принуждения снижают риск развития девиантного поведения.

Организационная культура в организации, по мнению институционалистов, выполняет те же функции, что и идеология на уровне институтов. С их точки зрения, она материализуется в нормах и правилах, традициях, на основе которых выстраиваются взаимоотношения собственников и наемных работников. Работники могут ожидать определенного поведения от собственников и руководства, в случае непредвиденных обстоятельств, действия работников определяются правилами и нормами.

По мнению институционалистов, нормы – базовый регулятор взаимодействий людей. Существуют определенные правила и нормы, которым должен следовать субъект. Кроме того, в обществе выработаны механизмы, с помощью которых люди, либо принуждаются, либо стимулируются к соблюдению этих правил и норм. Формальные правила – правовая ткань общества, неформальные правила – обычаи, традиции. Именно это элементы организационной культуры с позиции институционализма являются ключевыми.

Наряду с ними иногда выделяют образцы поведения как еще один элемент структуры организационной культуры. Однако он в большей степени является предметом изучения социальных психологов и специалистов по управлению персоналом. Неинституционалисты обозначают модели поведения как результат следования правилам и нормам. Формально организаци-

онная культура регулируется с помощью соглашений, а неформально ее координируют сети.

Организационную культуру современный институционализм трактует как набор обязательных компетенций (знаний и навыков) инструментального характера, а также корпоративные ценности, которые призваны снизить риски оппортунистического поведения агентов и издержки координации [3, с. 31]. Организационная культура выступает своего рода ментальной моделью [4, с. 6–9]. При этом самое простое определение ментальных моделей – это понимание их как иерархической структуры правил.

В рамках неинституционализма ее изучение связано с рассмотрением экономического поведения собственников и наемных работников. Организационная культура – некая форма экономического поведения, которая характеризуется тем, что в действиях всех трех групп участников хозяйственной деятельности есть нечто общее, они понимают, что все «в одной лодке». Кроме того, есть общая целевая установка, реализация которой предполагает совместные солидарные действия. При этом соблюдается правило: все должны обеспечить общий успех, если проигрывают, то все вместе, если выигрывают, то тоже сообща. При этом создается система формальных и неформальных правил, ориентированных на совместные действия, формируется некая среда доверия, когда все противоречия между участниками хозяйственной деятельности минимизируются. Особое место в системе представлений об организационной культуре с позиции институциональной экономики занимают стили поведения и психологический климат. Оба этих явления часто объединяются в рамках морально-психологического климата и призваны регулировать и регламентировать уже сложившуюся организационную культуру.

Достаточно часто институционалисты выделяют внешний и внутренний уровни организационной культуры. Внутренний уровень – это мир идей, убеждений, а внешний – это все то, в чем находит выражение внутренний уровень или слой.

Необходимо заметить, что должен быть четко определен круг предпосылок, чтобы обеспечивалось поведение, соответствующее с требованиями общего корпоративного интереса. Если с пози-

ции институционализма не существует таких предпосылок, то нет возможности создать соответствующие образцы поведения. Объективной особенностью мотивационной работы является то, что каждый член коллектива работает на свой финансовый результат. За счет наличия центробежных сил в коллективе формируется единая цель, которая в свою очередь имеет финансовую подоплеку. Трудовое поведение формируется под прямым влиянием мотивов. Кроме того, труд – это конечный пункт процесса мотивации.

Трудовое поведение можно представить как регулируемый комплекс действий и поступков работников, направленных на развитие индивидуальных профессиональных возможностей и интересов и формирование на базе этого общего корпоративного интереса. Удовлетворение работника своим трудом и его оценкой – это основной критерий оценки качества его трудовой жизни, которое во многом определяет мотивацию работника к труду. Таким образом, формируется замкнутая система: мотивы для своего удовлетворения требуют усилий, т. е. трудовой активности, а результаты трудовой деятельности способствуют развитию мотивации личности к труду в случае совпадения ожиданий и конечных результатов и функционированию «закона возвышения потребностей».

Организационная культура как экономическое поведение выполняет следующие функции по отношению к организации. Общепринятые в организации образцы поведения обеспечивают предсказуемость действий, их регламентированность. Правила и нормы создают определенные рамки, выход за которые либо повлечет за собой социальные санкции, либо приведет к тому, что возникнет конфликт интересов.

С позиции неoinституционализма организационная культура призвана снизить риск оппортунистического поведения. Кроме того, она выполняет воспитательную и информационную функцию. Организационная культура мотивирует людей к совместным солидарным действиям, направленным на достижение стоящих перед организацией целей. Она укрепляет трудовую дисциплину, побуждает людей активно участвовать в делах организации. Сформированное экономическое поведение создает

предпосылки к единообразным действиям, обеспечивает предсказуемость.

Таким образом, мы пришли к выводу о существовании четырех основных концепций изучения организационной культуры. Она может исследоваться как нематериальный актив организации, как система экономических отношений, как элемент внутренней деловой среды организации, и, наконец, в качестве экономического поведения. В рамках каждой из них это явление выполняет различные функции по отношению к организации. Кроме того, рассматривая организационную культуру в разных ипостасях, мы обозначили ключевые эффекты от ее формирования.

#### ***Библиографический список:***

1. *Иванова С.* Корпоративная культура – эффективное средство мотивации сотрудников // Служба персонала. 2003. № 9. С. 15–16.

2. *Комаров Е.* Организационные и дезорганизационные методы управления как составляющие организующей и дезорганизующей культуры предприятия // Управление персоналом. 2000. № 11. С. 28.

3. *Кузьминов Я. И., Бендукидзе К. А., Юдкевич М. М.* Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты : учебник для студентов вузов. М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. 442 с.

4. *Hofstede G.* Cultures and Organizations. Software of the Mind. N.Y. 6. McGraw-Hill, 1990. P. 6–9.

УДК 33:37

*А. А. Субачев, М. А. Карасев*

### **БИЗНЕС-ИНКУБАТОР В ВУЗЕ: УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТНОЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СТУДЕНТОВ**

Дана характеристика студенческого бизнес-инкубатора как одного из направлений повышения эффективности управления предпринимательской и проектной деятельностью в высшем учебном заведении. Рассмотрены основные направления деятельности студенческого бизнес-инкубатора и отражено его влияние на эффективность деятельности высшего учебного заведения.

**Ключевые слова:** студенческий бизнес-инкубатор, предпринимательская активность, проектная деятельность, инновационная среда.

*А. А. Subachev, M. A. Karasev*

### **THE BUSINESS-INCUBATOR AT THE UNIVERSITY: MANAGEMENT OF PROJECT AND BUSINESS ACTIVITIES OF THE STUDENTS**

In this article, the characteristic of the student business-incubator as one of the directions of increase of efficiency of management of business and project activities in higher education. The basic directions of activity of the student business - incubator, and reflected its influence upon efficiency of activity of higher educational institutions.

**Keywords:** student business-incubator, entrepreneurial activity, project activity, innovative environment.

В условиях современной российской действительности резко возросла актуальность развития предпринимательства как фактора, обеспечивающего достижение экономических и социальных целей развития общества. Выполнение данной задачи ставит высокие требования к оценке результатов предпринимательской деятельности. Предприниматель как субъект экономи-

ческих отношений способствует решению ряда важных задач, таких как формирование рыночной структуры экономики и конкурентной среды; занятость населения; увеличение налоговых поступлений; формирование среднего класса; укрепление деловой этики и др. Особенности экономического развития России сегодня определяют активное вовлечение молодёжи в предпринимательскую деятельность. В связи с этим формирование экономического мышления, выявление и развитие способностей к предпринимательской деятельности особенно актуальны для молодых людей, и, прежде всего, для студентов и выпускников высших учебных заведений, которые стоят перед выбором своего личного и профессионального пути [3].

С позиций наличия, формирования и развития предпринимательских качеств молодёжная среда является наиболее подготовленной социальной группой в обществе. От наличия в обществе молодёжного предпринимательского потенциала и уровня его использования непосредственно зависят темпы экономического роста, динамики и масштабов инвестиций, нововведений государства. В нашей стране развитие молодёжного предпринимательства является актуальным направлением: налицо потребность в формировании нового поколения молодых предпринимателей, способных играть заметную роль в бизнесе и обществе. Содействуя расширению малого предпринимательства и самозанятости молодёжи, важно стимулировать интерес молодых людей к предпринимательской деятельности, воспитывать предпринимательскую культуру, способствующую их профессиональному росту и материальному благополучию. Вузское обучение должно обеспечить студентам не только приобретение специальности, но и знаний, необходимых для создания и ведения своего бизнеса. Закономерным представляется переход в преподавании от чистой теории к большей практической направленности курсов, ориентированных на бизнес, предпринимательство. Для этого требуются педагоги, имеющие опыт в бизнесе. Кроме того исследования показывают, что важным является формирование в вузах специальных структур для взаимодействия и помощи студентам в организации своего дела [3].

Одним из направлений создания в вузах специализированных структур, ориентированных на управление предприни-

мательской активностью и проектной деятельностью студентов является формирование в вузе студенческих бизнес-инкубаторов. Основной функцией бизнес-инкубатора является обеспечение и поддержка процесса превращения новаторской идеи в полноценное, эффективно работающее малое предприятие [5, с. 18]. Данный тип бизнес инкубаторов ориентирован как на внутренние источники привлечения клиентов, так и внешние.

К целевой аудитории студенческого бизнес-инкубатора относятся студенты, магистранты, аспиранты и прочие лица любого возраста и с любым направлением подготовки. Основной задачей такого типа бизнес-инкубаторов является организация процесса коммерциализации инновационных и предпринимательских идей, авторами которых являются студенты, аспиранты, а также молодые ученые и специалисты высшего учебного заведения. Будучи в составе предпринимательского университета, бизнес-инкубатор способен содействовать развитию практико-ориентированного обучения, проводить различные деловые игры на развитие предпринимательских способностей и способствовать популяризации предпринимательства в студенческой среде [5, с. 18]. Создание студенческих бизнес-инкубаторов является необходимым и закономерным результатом трансформации классического университета в предпринимательский, а также результатом воплощения на практике т. н. «треугольника знаний» [6, с. 20]. Институтам высшего образования вместо традиционного удовлетворения спроса на квалифицированные кадры необходимо переориентироваться на требования ведущих инновационных предприятий [1, с. 119]. Для этого необходимо развивать не только базовые компетенции обучающихся, но также их предпринимательские, практические навыки. Несмотря на очевидность и простоту идеи, создание структур, подобных студенческому бизнес-инкубатору, является сложной практической задачей. С одной стороны, студенческий бизнес-инкубатор должен формировать инновационный климат, поощрять игровую и творческую инициативу обучающихся, а с другой – создавать эффективные бизнес-процессы для начинающих (start-up) компаний, то есть решать профессиональные и сложные практические задачи управления бизнесом [4, с. 326]. Решение данных задач в рамках студенческих бизнес-инкубаторов реализу-

ется в рамках осуществления деятельности по следующим трем направлениям: образовательное; проектное; информационное.

Проектное направление деятельности бизнес-инкубатора заключается в создании и реализации на базе бизнес-инкубатора проектов, ориентированных на использования материально-технической базы университета в целях осуществления предпринимательской деятельности. Данное направление реализуется посредством оказания на базе бизнес-инкубатора консультационных и иных услуг юридическим и физическим лицам. Кроме того, осуществляется организация на основе использования материально-технической базы высшего учебного заведения производства отдельных видов товаров, выполнения работ или оказания услуг. Реализация данного направления позволяет действовать в рамках представленных направлений проектной деятельности студентов и преподавательский состав всех факультетов и институтов университета. Возможный эффект здесь проявляется в привлечении дополнительных финансовых средств в университет и организации практики студентов на базе университета в рамках сформированных видов деятельности.

С точки зрения педагогической деятельности функция проектного направления проявляется в развитии у студентов навыков исследовательской деятельности; совершенствовании навыков групповой работы по реализации проектов; создании и разработке проектов; использовании курсовых, дипломных и диссертационных работ в качестве основы бизнес идей, предоставлении материально-технической базы.

Образовательное направление деятельности бизнес-инкубатора проявляется в развитии практических навыков студентов посредством осуществления ими деятельности, максимально приближенной к реальным процессам, в рамках реализуемых на основе бизнес-инкубатора проектов.

Данное направление реализуется посредством участия студентов в организации и текущей деятельности сформированных на базе университета производств, а также участия студентов в осуществлении консультационных и иных видов услуг. Значительное внимание здесь уделяется также проведению лекций, бесед, дискуссий, конференций по различным аспектам создания и управления проектами.



Функции образовательного направления в рамках педагогической деятельности проявляются в передаче теоретических и эмпирических знаний и представлений об основах предпринимательской и проектной деятельности, а также обучении навыкам работ со специальным программным обеспечением для работы в сфере бизнеса.

Информационное направление деятельности бизнес-инкубатора заключается в распространение информации о деятельности университета и его подразделении и организации активного взаимодействия университета через бизнес-инкубатор с предпринимательской средой и органами власти в рамках как проведения различных мероприятий (конференций, конкурсов проектов, деловых встреч, форумов и т. п.), так и участия представителей бизнес-инкубатора в различных мероприятиях в целях продвижения бренда университета.

Информационная функция в рамках педагогической деятельности проявляются в ознакомлении студентов с опытом деятельности современных российских организаций, расширении мест, где студенты могли бы пройти практику и возможности трудоустройства выпускников.

Важным аспектом является информационная поддержка деятельности субъектов малого предпринимательства, которая заключается в создании: базы данных студентов, бакалавров, магистров, аспирантов и научных работников, заинтересованных в реализации своего научного и творческого потенциала в рамках малого инновационного предприятия; базы данных потребностей предприятий области, в которой находится бизнес-инкубатор и других регионов РФ, зарубежных предприятий; в создании и поддержке банка коммерческой информации для субъектов малого предпринимательства (оперативная информация о ценах на основные и смежные виды товаров, производственных мощностях и площадях).

Формы и методы реализации представленных направлений достаточно разнообразны – от проведения семинаров, лекций и тренингов до создания и поддержки развития малых инновационных предприятий.

С позиции структурного подразделения вуза студенческий бизнес-инкубатор представляет собой межфакультетское сооб-

щество, так как предпринимательские компетенции могут развиваться у обучающихся вне зависимости от их базовой специальности. Кроме того, деятельность студенческого бизнес-инкубатора направлена на создание благоприятной инновационной среды, где поощряется инициатива, творчество и активность обучающихся. В связи с этим в рамках функционирования бизнес-инкубатора в высшем учебном заведении осуществляется активная поддержка горизонтальных связей между профессорско-преподавательским составом и обучающимися. Студенческий бизнес-инкубатор также является частью студенческого сообщества, в рамках которого осуществляется непрерывный процесс развития предпринимательских компетенций, который сопровождает обучающихся от младших курсов к старшим. При этом осуществляется активное взаимодействие студенческого бизнес-инкубатора с другими студенческими объединениями высшего учебного заведения с целью поиска новых участников, интересующихся темой предпринимательства. Таким образом, в студенческом сообществе поддерживается «кадровый обмен» [4, с. 327].

Стремительное развитие и бурный рост числа бизнес-инкубаторов во многих странах мира доказывает эффективность использования этой модели для решения этой и целого ряда других задач, среди которых можно выделить следующие:

- оздоровление экономической активности регионов, развитие внутренних рынков, диверсификация регионов;

- рост числа малых предприятий, повышение их жизнеспособности, а следовательно, расширение налогооблагаемой базы регионов и государств;

- наиболее полное использование ресурсов регионов, включая трудовые, производственные, технологические, природные и пр.;

- повышение инновационной активности бизнеса в целом, внедрение новых технологий и ноу-хау;

- создание и укрепление связей между малым бизнесом и другими секторами экономики (крупный бизнес, государственный, финансовый сектор и пр.), а также межрегиональных и международных связей, способствующих укреплению экономических систем;

- рост занятости и уровня жизни населения;
- превращение новых технологий, разработанных университетами, лабораториями или исследовательскими институтами, в источник прибыли;
- создание и поддержка промышленного и технологического сектора;
- стимулирование предпринимательской модели поведения среди молодежи, людей с низким доходом;
- обеспечение возможностей для получения финансовой прибыли по инвестициям в новые компании [2].

Эффективность реализации на базе высшего учебного заведения студенческого бизнес-инкубатора проявляется не только в развитии проектной и предпринимательской активности студентов, аспирантов, магистрантов и работников высшего учебного заведения, но и в повышении рейтинга университета посредством PR-мероприятий и тиражирования успеха начинающих предпринимателей из числа студентов. Кроме того, создается кадровая база обучающихся для выстраивания прочных отношений с потенциальными работодателями. Студенческий бизнес-инкубатор также позволяет создать прозрачную инновационную среду внутри университета для выстраивания перспективных партнерских отношений с внешними заказчиками инноваций и научных разработок. Эффективная работа привузовского бизнес-инкубатора может стать основой в продвижении проектов университета, а также в развитии и информационной поддержке его научной деятельности [4, с. 330].

Итак, формирование предпринимательской активности и проектной деятельности студентов сегодня приобретает значительную актуальность в рамках развития образования в России. Реализация данного направления в современных условиях становится возможной посредством создания на базе высшего учебного заведения специализированных структур, а именно, студенческих бизнес-инкубаторов, эффективность деятельности которых проявляется в развитии проектной и предпринимательской активности обучающихся и работников высшего учебного заведения, повышении рейтинга университета и создании прозрачной инновационной среды внутри университета для вы-

страивания перспективных партнерских отношений с внешними заказчиками инноваций и научных разработок.

### ***Библиографический список***

1. Калиновская Т. Г., Косолапова С. А., Прошкин А. В. Треугольник знаний как фактор инновационного развития // Современные наукоемкие технологии. 2010. № 10. С. 118–120.

2. Концепция развития сети бизнес-инкубаторов в Российской Федерации // Интернет-портал некоммерческой организации «Ресурсный центр малого предпринимательства». URL: <http://www.rcsme.ru>, (дата обращения: 28.10.2015).

3. Черницын А. Е., Светалкина М. В. Управление процессов формирования предпринимательских компетенций в региональном ВУЗе // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1. URL: <http://www.science-education.ru/121-r19577> (дата обращения: 29.10.2015).

4. Чепьюк О. Р. Студенческий бизнес-инкубатор как часть инновационной системы ВУЗа // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. 2014. № 1 (2). С. 326–331.

5. Чепьюк О. Р., Гинзбург М. Ю. К вопросу формирования инновационной инфраструктуры региона. Опыт студенческого бизнес-инкубатора НИУ ННГУ им. Н. И. Лобачевского // Инновации. 2014. № 4. С. 18–22.

6. Стронгин Р. Г., Максимов Г. А., Грудзинский А. О. Университет как интегратор в обществе, основанном на знании // Высшее образование в России. 2006. № 1. С. 15–27.

# МЕЗОУРОВЕНЬ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

УДК 332.12

*Б. Д. Бабаев, Н. В. Боровкова*

## О ПОДХОДАХ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «РЕГИОН»

Рассмотрены основные подходы к определению понятия «регион», особое внимание уделено воспроизводственному подходу.

**Ключевые слова:** регион, территориальный подход, административный подход, социальный подход, системный подход, воспроизводственный подход.

*B. D. Babaev, N. V. Borovkova*

## ON THE APPROACHES TO THE DEFINITION OF THE REGION

The main approaches to the definition of the region, special attention is paid to the reproductive approach.

**Key words:** region, spatial approach, administrative approach, social approach, system approach, the reproduction approach.

В современной экономической литературе не сформулировано единого определения дефиниции «регион», однако можно выделить следующие подходы к определению понятия «регион»: территориальный, административный, экономический, социальный, системный.

Территориальный аспект отражен в определении, данном академиком Н. Н. Некрасовым, который рассматривал регион как «крупную территорию страны с более или менее однородными природными условиями, характерной направленностью развития производительных сил на основе сочетания комплекса природных ресурсов с соответствующей сложившейся и перспективной социальной инфраструктурой» [5, с. 6].

Определение понятия «регион» с точки зрения социального подхода приведено Г. В. Гутманом, который под регионом понимал «территориальное образование, имеющее четко очерченные

административные границы, в пределах которых воспроизводятся социальные и экономические процессы обеспечения жизни населения, обусловленные местом региона в системе территориального и общественного разделения труда» [3, с. 8].

С точки зрения экономического (воспроизводственного) подхода регион представляет собой часть хозяйства экономики страны в целом, которая характеризуется единством экономических связей между различными предприятиями и законченным циклом производства [4, с. 10].

Административный подход рассматривает регион как административно-территориальное образование, имеющее свои выборные органы государственной власти и управления, которые отвечают и обеспечивают социальное, экономическое, политическое, национально-культурное развитие [1, с. 21].

С точки зрения системного подхода регион выступает как целостная система со своими структурой, функциями, связями с внешней средой, историей, культурой, условиями жизни населения. Для региона характерны высокая размерность, большое количество взаимосвязанных подсистем различных типов с локальными целями, многоконтурность управления, иерархичность структуры, значительное запаздывание координирующих воздействий при высокой динамичности элементов, неполная определенность состояний элементов.

Остановимся подробнее на воспроизводственном подходе, рассматривающем регион через призму экономических отношений, создающих условия для осуществления непрерывного воспроизводственного процесса, ориентированного на достижения определенных целей. Здесь, по-видимому, следует выделить два основных аспекта: во-первых, натурально вещественный (структурный), во-вторых, стоимостной.

В обоих случаях красной нитью проходит тема самодостаточности региона. С точки зрения натурально-вещественного аспекта, о самодостаточности в полном смысле этого слова говорить не приходится, так как каждый регион участвует в системе общественного разделения труда, то есть мы имеем дело с ограниченной самодостаточностью региона. В связи с этим возникает целый круг понятий. Во-первых, речь идет о специализации региона как участника системы ОРТ, с одной стороны, и необходимости диверсификации видов деятельности как основной принцип обеспечения самодостаточности, с другой стороны. В качестве основных показателей, характеризующих уро-

вень специализации региона, можно указать на индекс уровня специализации региона по отраслям (отношение удельного веса региона в Российской Федерации по производству продукции данной отрасли к удельному весу региона в стране по всей промышленности и сельскому хозяйству); на индекс эффективности специализации (отношение объема производства на единицу издержек в регионе к такому же показателю по России); на общий индекс специализации (произведение предыдущих частных индексов), на коэффициент локализации и коэффициент душевого производства [2]. К показателям, характеризующим уровень диверсификации региона, можно отнести удельный вес отраслей региона в ВРП, уровень диверсификации региональной экономики (отношение доли отрасли в ВРП к удельному весу продукции отрасли в валовом внутреннем продукте) [6, с. 46].

Второй блок показателей связан с разноразмерностью производства на территории региона, во-первых, выделяется целый пласт крупных предприятий (с точки зрения объемов производства, занятости и др.), являющихся основными налогоплательщиками и вносящих серьезный вклад в инфраструктурное обустройство региона. С другой стороны, в экономике региона широко представлены предприятия мелкого и среднего бизнеса, занимающих свою нишу, куда не идет крупный бизнес. В связи этим возникают понятия концентрации и централизации. Суть процесса концентрации заключается в сосредоточении производства на крупных предприятиях и характеризуется долей крупных предприятий в общем объеме производства, удельный вес числа крупных предприятий в общей их численности в целом; удельный вес численности производственного персонала или рабочих крупных предприятий в общей их численности и др.

Если в основе процесса концентрации лежит накопление, то процесс централизации связан с объединением уже существующих капиталов и производств. Здесь следует указать на то, что процесс объединения может иметь горизонтальную и вертикальную форму. В первом случае имеет место объединение однотипных структур одной отрасли, во втором случае происходит объединение предприятий разных отраслей. В любом случае эти процессы происходят в рамках сложившейся специализации региона. Таким образом, мы приходим к выводу о том, что с натурально-вещественной точки зрения самодостаточность региона весьма условна.

Определение понятия «регион» – стоимостная сторона.

С натурально-вещественной стороны регион – это открытая система, включенная в общественное разделение труда. Территория определенным образом себя позиционирует, она делает свой вклад в развитие экономики и в то же время испытывает прямое воздействие этой экономики на свою структуру и другие параметры. В этом смысле регион не является самодостаточным.

Если же к определению самодостаточности региона как социально-экономической характеристике подходить со стоимостной стороны, то можно высказаться в том духе, что нормально работающая экономика региона вполне может быть самодостаточной, это уже тема самокупаемости и рентабельности территории. Однако эта позиция должна быть раскрыта. Через какие же индикаторы, показатели, да и просто характеристики раскрывается содержание территориальной стоимостной самодостаточности?

Во-первых, это бюджетная самодостаточность, когда бюджет региона не получает каких-либо перечислений из вышестоящих бюджетов. В настоящее время подавляющая масса субъектов Федерации в бюджетном отношении является несамодостаточной.

Второй момент самодостаточности – это, согласно статистике, сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток в экономике, впрочем, в статматериалах эта позиция разворачивается по видам экономической деятельности). Если рассматриваемый показатель обозначен со знаком плюс, то это свидетельствует о том, что экономика функционирует прибыльно.

Что же касается домашнего хозяйства, то оно имеет доходы, несет расходы, формирует сбережения. Наличие последних есть четкое свидетельство того, что домашнее хозяйство как сектор экономики работает нормально. Впрочем, возможны так называемые «вынужденные сбережения». Но мы в своих рассуждениях опираемся на понятие «нормальные сбережения населения».

При определении самодостаточности экономики региона нужно учитывать инвестиционный процесс. Источники инвестиции – собственные и внешние. Если из региона внешние инвесторы вывозят прибыль или изымают капиталы, то это может подрывать саму идею самодостаточности, поскольку в



этом случае происходит процесс сокращения общего объема инвестиций. Но если в результате утечек не происходит сокращения размера капиталовложений, то в этом случае есть основания рассматривать процесс как нормально протекающий.

Мы рассмотрели ряд аспектов, имеющих отношение к теме самодостаточности региона (правильнее сказать, экономики региона).

#### ***Библиографический список***

1. *Алехин Э. В.* Регионоведение : учебник. Пенза, 2012. 200 с.
2. *Васильев А. Н.* Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов // Проблемы современной экономики. 2009. № 2 (30). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2559>
3. *Гутман Г. В., Мироедов А. А., Федин С. В.* Управление региональной экономикой. М. : Финансы и статистика, 2001. 176 с.
4. *Добрынин А. И.* Региональные пропорции воспроизводства. Л. : Изд-во ЛГУ, 1977. 126 с.
5. *Некрасов Н. Н.* Региональная экономика. Теория, проблемы, методы. М., 1978.
6. *Парахина В. Н., Воронцова Г. В., Момотова О. Н.* Методический инструментарий оценки уровня региональной диверсификации и ее реализации // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2012. № 1–2. С. 36–50.

УДК 332.1

*А. Б. Берендеева, А. А. Елизарова*

## ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Анализируются виды институтов развития в Российской Федерации. Приводятся примеры и значение институтов развития в Ивановской, Калужской и Липецкой областях.

**Ключевые слова:** институты развития, федеральные институты развития, региональные институты развития.

*A. B. Berendeeva, A. A. Elizarova*

## REGIONAL ECONOMIC INSTITUTIONS

Analyzes the types of development institutions in the Russian Federation, the examples and the importance of development institutions in Ivanovo, Kaluga and Lipetsk regions.

**Key words:** development institutions, the federal development institutions, regional development institutions.

Государство сегодня использует различные инструменты развития и комплексные решения для проблемных секторов экономики – это государственные и федеральные целевые программы, прямое финансирование отдельных отраслей и конкретных предприятий, лизинг, и др.

Институты развития (ИР) являются одним из инструментов государственной политики, стимулирующих инновационные процессы и развитие инфраструктуры с использованием механизмов государственно-частного партнерства [2].

Основная цель институтов развития – преодоление так называемых «провалов рынка» для решения задач, которые не могут быть оптимально реализованы рыночными механизмами, для обеспечения устойчивого экономического роста и диверсификации экономики.

По данным «Эксперт РА», на начало 2010 г. (после кризиса 2008 г.) около 41 % совокупных средств ИР приходилось на 9 регионов-лидеров: Татарию, Московскую, Липецкую, Калужскую, Томскую области, Москву, Санкт-Петербург, Красноярский край и Якутию (см. табл.).

Таблица

**Сводные данные по институтам развития в регионах РФ, млн р. [5]**

Регион	Региональные фонды содействия развитию МСБ	Региональные венчурные фонды	Корпорации развития	Ипотека	ОЭЗ	Итого
Московская область	418	280	0	187	6 080	6 965
Липецкая область	74	0	0	57	5 584	5 715
Калужская область	78	0	5 200	435	0	6
г. Москва	704	1 600	0	292	3 105	5 702
Воронежская область	137	280	0	32	0	449
Тверская область	83	0	0	341	0	424
Владимирская область	103	0	0	303	0	406
Рязанская область	67	0	0	170	0	238
Курская область	81	0	0	126	0	207
Орловская область	47	0	0	156	0	203
Белгородская область	114	0	0	37	0	152
Тульская область	99	0	0	47	0	146
Тамбовская область	62	0	0	51	0	113
Брянская область	104	0	0	6	0	110
Ярославская область	91	0	0	0	0	91
Ивановская область	66	0	0	0	0	66
Смоленская область	62	0	0	0	0	62
Костромская область	47	0	0	0	0	47

*1. Институты развития на федеральном уровне*

В настоящее время в нашей стране действует ряд институтов развития, к которым относятся: Инвестиционный фонд РФ,

госкорпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», ОАО «Российская венчурная компания» (РВК), ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК), госкорпорация «Российская корпорация нанотехнологий», госкорпорация «Фонд содействия реформированию ЖКХ», ОАО «Россельхозбанк»; ОАО «Росагролизинг»; ОАО «Российский фонд информационно-коммуникационных технологий»; Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, и др.

Основные направления функционирования институтов развития – это сферы, являющиеся ключевыми с точки зрения реализации государственной социально-экономической политики: развитие экономической и социальной инфраструктуры; поддержка малого и среднего бизнеса; устранение региональных дисбалансов в развитии (поддержка проектов в сфере транспортной инфраструктуры, жилищно-коммунального хозяйства, энергосбережения); развитие инновационной сферы; содействие развитию внешнеэкономической деятельности.

Наиболее крупные институты развития – это Внешэкономбанк, ГК «Роснано», ОАО «Российская венчурная компания», ГК «Фонд содействия реформированию ЖКХ». Они оказывают поддержку проектам через финансирование бизнес-проектов, оказание инфраструктурной поддержки, а также софинансирование НИОКР.

Помимо этого, в различных субъектах РФ создано более 200 организаций, которые, исходя из осуществляемых функций, могут быть отнесены к институтам развития. Ключевыми направлениями деятельности региональных институтов развития являются поддержка малого и среднего предпринимательства, стимулирование развития инноваций, ликвидация технологического отставания. Преимущественно региональные институты развития создаются в виде фондов поддержки, региональных венчурных фондов, бизнес-инкубаторов [2].

По большинству указанных направлений институтами развития успешно и эффективно осуществляется деятельность по реализации государственной политики, что позволяет ускоренными темпами осуществлять развитие критичных с точки зрения модернизации отраслей и секторов экономики, а также

вовлекать в этот процесс частных инвесторов, предоставляющих не только капитал, но и необходимые компетенции.

Институты развития должны обеспечить реализацию мер по становлению в РФ современной инновационной экономики, в том числе путём комплексной модернизации.

*Агентство по ипотечному жилищному кредитованию.* В качестве ключевых направлений деятельности АИЖК выступают следующие:

1) содействие развитию рыночной инфраструктуры ипотечного кредитования в России;

2) разработка, распространение и контроль над соблюдением единых стандартов ипотечного жилищного кредитования на территории России;

3) формирование двухуровневой системы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов, предоставленных банками и некредитными организациями;

4) привлечение собственных и заемных средств для финансирования ипотечного жилищного кредитования и их рациональное перераспределение между регионами России;

5) создание вторичного рынка для обязательств, обеспеченных ипотекой.

Конечной целью функционирования АИЖК является обеспечение доступной ипотеки для населения России. Фактически через АИЖК государство осуществляет поддержку ипотечного рынка и реализацию федеральных и региональных программ доступного жилья.

За основу функционирования АИЖК была взята достаточно успешная двухуровневая модель кредитования, получившая широкое распространение за рубежом. Данная модель предполагает рефинансирование Агентством выданных банками (некредитными организациями) ипотечных жилищных кредитов с последующим выпуском долговых обязательств, обеспеченных залогом ипотеки. При этом выданные кредиты должны соответствовать стандартам, разрабатываемым и утверждаемым АИЖК. Стандарты АИЖК являются едиными для всех банков и регионов, что позволяет унифицировать процедуры предоставления кредитов и требования к качеству кредитных продуктов. Для банков система рефинансирования позволяет заместить

долгосрочные ипотечные кредиты ликвидными пассивами и, как следствие, снизить уровень принимаемых рисков и стимулировать дальнейшее кредитование.

Политика по рефинансированию ориентирована, прежде всего, на регионы России, где развитие ипотечного рынка осложняется рядом факторов:

- 1) более низким, чем в среднем по стране, уровнем дохода на душу населения;
- 2) менее развитыми рынками жилья и финансовых услуг;
- 3) отсутствием у местных банков устойчивой базы долгосрочного фондирования.

Важной составляющей этой системы является тесное взаимодействие с администрациями субъектов РФ и их уполномоченными ипотечными операторами, с которыми АИЖК заключает трехсторонние договоры. Помимо своих основных функций, оно оказывает технологическую и консультационную помощь банкам-партнерам, участвует в разработке новых ипотечных продуктов, предоставляет гарантии и поручительства ипотечным агентам, выпускающим ипотечные ценные бумаги.

Как отмечают специалисты, АИЖК в достаточно короткие сроки удалось сформировать в России полноценный рынок ипотечного кредитования. Большая часть партнеров Агентства – небольшие местные банки, многие из которых работают только по стандартам АИЖК. С начала 2010 г. АИЖК приступило к реализации программ «Стимул» и «Новостройка» с целью поддержки кредитования застройщиков жилья экономкласса и повышения спроса на ипотеку в соответствующих объектах. АИЖК запустило программы по выкупу «плохих» ипотечных кредитов у банков. Программа «Стимул» позволяет застройщикам получить средства для завершения строительства недостроенных объектов, банкам – обеспечивает своевременный возврат кредитов, а населению помогает купить жилье уже на стадии строительства по доступным ценам и ставкам кредитования. В соответствии с утвержденной стратегией развития ипотечного жилищного кредитования в РФ до 2030 г., планируется, что роль АИЖК на рынке ипотеки будет меняться в зависимости от ситуации в экономике, усиливаясь в период нестабильности и снижаясь при устойчивом развитии рынка.

*Российский банк развития* стал частью государственной программы по поддержке малого и среднего бизнеса (МСБ).

Основные задачи Банка в области поддержки МСБ [2]:

- обеспечение равного доступа субъектов МСБ к среднесрочным и долгосрочным финансовым ресурсам на всей территории РФ, прежде всего, в ресурсодефицитных регионах;

- финансирование построения и развития инфраструктуры поддержки МСБ (микрофинансовых организаций, бизнес-инкубаторов, лизинговых компаний, региональных фондов поддержки МСБ, технопарков).

- предоставление финансовой поддержки, в первую очередь, предприятиям производственной сферы, а также предприятиям, реализующим инновационные и высокотехнологичные проекты;

Благодаря деятельности Российского Банка развития в кризисный период банки-партнеры получили доступ к относительно дешевому и стабильному источнику фондирования, что позволило поддержать кредитование МСБ в регионах.

С февраля 2012 г. *Агентство стратегических инициатив* (АСИ) по продвижению новых проектов осуществляло сопровождение внедрения «Регионального инвестиционного стандарта» – стандарта деятельности органов власти по улучшению инвестиционного климата и условий ведения предпринимательской деятельности. А с 2013 г. региональный инвестиционный стандарт стал элементом оценки эффективности деятельности региональных органов государственной власти в части улучшения условий предпринимательской деятельности.

2. *Федеральные институты развития на региональном уровне* (региональные ипотечные фонды, региональные венчурные Российской венчурной компании, др.)

3. *Собственно региональные институты развития*: фонды поддержки малого и среднего бизнеса; региональные корпорации развития и агентства по привлечению инвестиций; свободные и специальные экономические зоны.

Например, в *Калужской области* создана система региональных институтов развития, которые помогают партнерам области быстро реализовывать проекты. В том числе [1; 3]:

- ОАО «Корпорация развития Калужской области» – государственный оператор по созданию и развитию промышленных парков и инженерной инфраструктуры;

- «Агентство регионального развития Калужской области» – является государственным консультантом, занимается созданием максимально комфортной бизнес-среды для привлечения инвестиций в регион;

- ООО «Индустриальная логистика» – государственный оператор по реализации логистических проектов на территории области;

- ОАО «Агентство инновационного развития – центр кластерного развития Калужской области» – государственный оператор по развитию инновационного и высокотехнологического сектора экономики;

- Агентство развития АПК – государственный оператор по сопровождению проектов в агропромышленном комплексе.

Цели Корпорации развития Калужской области:

- развитие инфраструктуры промышленных парков и технопарков на территории Калужской области;

- организация финансирования инфраструктурных проектов.

Институты развития в *Липецкой области* [4]: ОАО «ОЭЗ ПШТ «ЛИПЕЦК», ОАО «Корпорация Развития Липецкой области», Центр сопровождения инвестиционных проектов, ОАУ «Центр кластерного развития Липецкой области», ОБУ «Центр развития туризма Липецкой области», МБУ «Технопарк-Липецк», промышленный парк «Кузнецкая слобода», Региональный центр коллективного пользования научным оборудованием ЛГТУ, бизнес-инкубаторы.

В *Ивановской области* действует Региональный совет по улучшению инвестиционного климата, Межведомственный совет по размещению производительных сил и инвестиций на территории Ивановской области, Инвестиционное агентство Ивановской области. Созданы и действуют следующие промышленные парки: «Родники», «Кинешма», «Иваново-Вознесенск». В муниципальных районах действуют Инвестиционные советы при главе администрации района. Развита 2-х уровневая инфраструктура финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства: на областном уровне действует Иванов-



ский государственный фонд поддержки малого предпринимательства, а на муниципальном уровне – муниципальные фонды поддержки малого предпринимательства [6].

Таким образом, в российской экономике действуют 3 вида институтов развития: 1) институты развития на федеральном уровне, 2) федеральные институты развития на региональном уровне, 3) собственно региональные институты развития. ИП выступают в качестве катализатора частных инвестиций в приоритетных секторах и отраслях экономики и создают условия для формирования инфраструктуры, обеспечивающей доступ предпринятиям, функционирующим в приоритетных сферах экономики, к необходимым финансовым и информационным ресурсам.

#### ***Библиографический список***

1. Агентство регионального развития Калужской области. URL: <http://www.arrko.ru/o-regione/> .

2. Деятельность институтов развития : Сайт Минэкономразвития РФ URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/instdev/institute/>

3. Корпорация развития Калужской области. URL: <http://invest.kaluga.ru/>

4. Корпорация развития Липецкой области. URL: <http://www.korporaz48.ru/>

5. Региональные институты развития и инвестиционная привлекательность регионов: возможности, проблемы, практика : мат. VIII Российского регионального конгресса. URL: [http://raexpert.ru/researches/regions/ros\\_evolution/](http://raexpert.ru/researches/regions/ros_evolution/)

6. Сайт Правительства Ивановской области URL: <http://www.ivanovoobl.ru>

УДК 330.332

*И. Ф. Жуковская, И. А. Орлов*

**О НЕОБХОДИМОСТИ ОЦЕНКИ РОЛИ  
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ОБЕСПЕЧЕНИИ  
ЭФФЕКТИВНОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА РЕГИОНАЛЬНЫХ  
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

Проведен анализ динамики показателей развития интеллектуального капитала в регионах ЦФО. Сделан вывод о необходимости оценки влияния интеллектуального капитала на развитие воспроизводства регионов.

**Ключевые слова:** интеллектуальный капитал, НИОКР, патентная активность, инвестиционная привлекательность, развитие региона.

*I. F. Zhuckovskaya, I. A. Orlov*

**ABOUT NEED OF THE ASSESSMENT OF THE ROLE  
OF INTELLEKTU-ALNOGO OF THE CAPITAL FOR ENSURING  
EFFICIENCY OF REPRODUCTION OF REGIONAL SOCIAL  
AND ECONOMIC SYSTEMS**

Author gives the arguments in favour of the urgent necessity of the studying and analysis of dynamics of indicators and development of the intellectual capital in regions of the Central Federal District. Author carries out the conclusion of the assessment's need of the intellectual capital on the development of reproduction of regions.

**Key words:** intellectual capital, research and development, patent activity, investment appeal, development of the region.

Современная экономическая наука уделяет пристальное внимание выявлению роли интеллектуального капитала в обеспечении эффективного функционирования экономических систем, их интенсивном развитии, повышении качественного уровня производства и обеспечении расширенного воспроизводства. Данная проблема особенно актуальна для России, находящейся

в сложной экономической ситуации. Причем исследования механизмов его влияния на экономические процессы обычно основываются на том факте, что воздействие его составляющих, и, в первую очередь, человеческих ресурсов, качественно отличается от использования материально-вещественных активов предприятий и организаций.

При теоретическом анализе влияния интеллектуального капитала на функционирование региональных экономических систем необходимо, в первую очередь, исходить из того, что в гносеологическом плане эта деятельность представляет собой единство материально-вещественных и стоимостных составляющих процесса получения и использования новых знаний. И, соответственно, имеет два аспекта обеспечения собственного эффективного функционирования: достижение его технологической и экономической эффективности. Под технологически эффективным процессом понимается процесс, эффективный с точки зрения затрат основных ресурсов: такой, при котором невозможно произвести данное количество продукции при меньших затратах одного из факторов производства без роста затрат хотя бы одного из других. Экономически эффективным является воспроизводственный процесс, при котором обеспечиваются наименьшие интегральные издержки на его обеспечение.

Технологическая эффективность предполагает обеспечение наименьших затрат каждого из имеющихся ресурсов при достижении данного результата, а экономическая эффективность – минимизации совокупных затрат на это достижение. Понятие технологической эффективности основано на Парето-эффективности, при которой не происходит соизмерения затрат разных натуральных ресурсов, а обеспечивается рациональное использование каждого из них. При определении экономически эффективных процессов, напротив, происходит стоимостное соизмерение всех используемых факторов производства.

Постановка задачи достижения экономического результата с наименьшими затратами ресурсов в натуральном измерении имеет свои корни в ограниченности каждого из используемых ресурсов, а минимизация общих затрат – в необходимости получения наибольшего интегрального результата, оцениваемого по стоимости получаемых благ. При этом технологическая эф-

фективность является основой и непременным условием обеспечения экономически эффективного процесса. Это очевидно, поскольку, если результат может быть достигнут при меньших затратах ресурсов в натуральном выражении, то он будет достигнут и с меньшими стоимостными издержками на них при любой стоимости входных ресурсов.

Проблема ограниченности ресурсов, лежащая, как уже было сказано, в основе возникновения необходимости обеспечения технологически эффективных процессов, является более острой для тех сфер экономики, предприятия которых основывают свою деятельность на использовании человеческих ресурсов, в первую очередь, наукоемких отраслей. Это связано с тем, что в этой области требуется использование более качественных и, соответственно, более ограниченных ресурсов. Сказанное касается, в первую очередь, затрат человеческого труда и финансов, поскольку обеспечение такого рода деятельности требует квалифицированных работников и больших капитальных затрат. Но оно справедливо и в отношении используемых основных фондов и природных ресурсов.

Таким образом, спецификой этих процессов являются повышенные требования к качеству используемых в них ресурсов, в первую очередь, человеческих. Действительно, обеспечение получения нетривиальных и качественных результатов, являющихся основой такого рода деятельности, требует использования высококвалифицированного труда, наиболее современного оборудования, достаточно высоких финансовых вложений и качественных природных ресурсов, которые являются ограниченными в наибольшей степени. Таким образом, общезкономическая проблема ограниченности ресурсов в отношении эффективных современных региональных производств проявляется в настоящее время особенно остро.

Иными словами, проблема эффективного использования ресурсов, то есть достижения технологической эффективности, наиболее остро стоит в организациях, занятых наукоемким производством, и является в них вполне самостоятельной. При этом кроме отмеченного самостоятельного значения, технологическая эффективность выступает и как необходимое условие экономически эффективного функционирования. Это вызвано тем,

что при любых стоимостях входящих ресурсов совокупные издержки на них не могут быть минимальными в случае, когда получение данного результата может быть обеспечено с использованием меньшего количества хотя бы одного из затрачиваемых ресурсов без увеличения потребления всех прочих [2]. Поэтому достижение технологической эффективности не только имеет собственную ценность, причем особенно высокую в отношении наукоемких производств, но и важно, как необходимое условие экономической эффективности.

Особая важность достижения технологической эффективности наукоемких процессов связана и с другой проблемой. В настоящее время разработка и внедрение новшеств является не только важнейшим источником экономического роста, но и фактором, определяющим конкурентоспособность выпускаемой продукции и страны в целом на мировом рынке [1]. В эпоху глобализации наукоёмкость является важнейшей характеристикой выпускаемой продукции и, в конечном итоге, определяет роль экономики того или иного государства и его регионов на международной арене. При этом экономическая эффективность производственной деятельности зависит не только от технологической эффективности процессов, но и от стоимости входных ресурсов. Поэтому, учитывая общую заинтересованность любой страны в повышении технического уровня производства и выпускаемой продукции, можно предположить, что её государственные органы будут заинтересованы в управлении их деятельностью, в том числе и воздействуя на её экономическую эффективность посредством влияния на цены используемых ресурсов. Существует достаточно много способов подобного государственного воздействия на экономическую эффективность деятельности предприятий: дотирование их работы, льготы по налогам, системы кредитования и т. п.

Интересно проанализировать с точки зрения оценки влияния государства на стоимость используемых ресурсов государственную политику в отечественной сфере НИОКР (научных исследований и опытно-конструкторских разработок), как наиболее наукоемкой сфере экономики.

В настоящее время Россия занимает одно из первых мест по объему прямого государственного финансирования исследо-

вания и разработок, как в научно-технической сфере, так и в сфере бизнеса, о чем наглядно свидетельствует рост расходов из средств федерального бюджета на фундаментальные и прикладные исследования гражданского характера (рисунок).

Показательны также данные по внутренним затратам на исследования и разработки в процентах от валового внутреннего продукта (ВВП), которые увеличились с 1,04 % в 2008 г. до 1,13 % в 2013 г. Однако приведенные данные свидетельствуют о том, что даже при значительном объеме государственного финансирования Россия уступает ведущим странам по затратам на научно-техническую сферу. В частности в Японии этот показатель равен 3,26 %, в США – 2,77 %, в странах ОЭСР – 2,38 %, в Китае – 1,77 %.

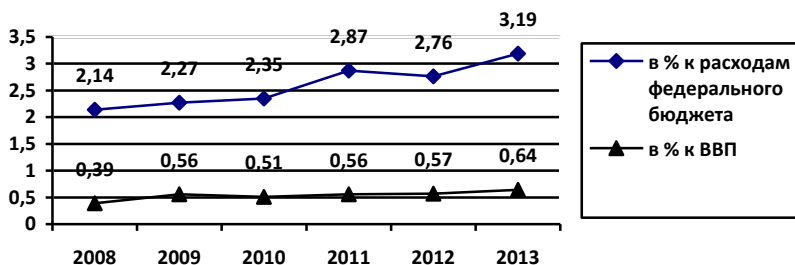


Рис. Динамика расходов федерального бюджета на финансирование науки [6]

Немалую роль в сложившейся ситуации играет бизнес, который неохотно встает на путь расширения затрат на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), а также последующее патентование результатов интеллектуальной деятельности (РИД).

Проведем анализ динамики внутренних затрат на исследования в разрезе федеральных округов России на основе данных официальной статистики (табл. 1).

Данные, приведенные в таблице 1 показывают, что наибольшая часть внутренних затрат на научные разработки за наблюдаемый период приходилась на Центральный федеральный округ (ЦФО), за ним следует Приволжский (ПФО) и Северо-

Западный (СЗФО) федеральные округа, а наименьшее финансирование отмечается в Северо-Кавказском (СКФО) федеральном округе.

Теперь сравним этот показатель с патентной активностью (табл. 2)

Таблица 1

**Динамика внутренних затрат на научные исследования и разработки по федеральным округам Российской Федерации, млн р. [6]**

	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация (РФ)	523377,2	610426,7	699869,8	749797,6
Центральный федеральный округ (ЦФО)	288960,0	331758,9	369069,5	398597,2
Северо-Западный федеральный округ (СЗФО)	70737,3	81504,9	100002,7	108026,7
Южный федеральный округ (ЮФО)	13027,3	15906,0	18618,0	19987,0
Северо-Кавказский федеральный округ (СКФО)	2639,8	4017,7	3448,1	3695,5
Приволжский федеральный округ (ПФО)	74942,4	91012,1	109155,0	114194,6
Уральский федеральный округ (УФО)	29441,8	34408,9	40420,2	45167,0
Сибирский федеральный округ (СФО)	33870,0	40713,4	47011,7	47666,3
Дальневосточный федеральный округ (ДВФО)	9758,7	11104,7	12144,6	...*

\*Данные не публикуются в целях обеспечения конфиденциальности первичных статистических данных, полученных от организаций в соответствии с Федеральным законом от 29.11.07 г. № 282-ФЗ «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации» (ст. 4, п. 5; ст. 9, п. 1) [3, с. 708–709].

Сравнительные данные таблиц 1 и 2 наглядно свидетельствуют о том, что уровень патентной активности в федеральных округах совпадает с уровнем финансирования научных исследований.

Таблица 2

**Динамика поступлений патентных заявок  
по федеральным округам, шт. [3; 6]**

Федеральные округа	2011		2012		2013	
	на изобретения	на полезные модели	на изобретения	на полезные модели	на изобретения	на полезные модели
РФ	26 495	12 584	28 701	13 479	28 765	13 589
ЦФО	12 596	5 343	14 352	5 680	14 626	5 734
СЗФО	2 549	1 418	2 289	1 481	2 145	1 516
ЮФО	1 484	686	1 585	793	1 615	788
СКФО	1 176	167	1 539	157	1 666	209
ПФО	4 457	2 612	4 614	2 926	4 427	2 941
УФО	1 271	1 032	1 256	1 070	1 262	1 042
СФО	2 403	1 080	2 479	1 108	2 376	1 110
ДФФО	555	244	584	264	646	245

Дальнейший анализ показателей интеллектуального капитала проведем в рамках исследования субъектов ЦФО РФ.

Для начала представим краткую характеристику Центрального федерального округа. В его состав входят 18 субъектов Российской Федерации: Белгородская, Брянская, Владимирская, Воронежская, Ивановская, Калужская, Костромская, Курская, Липецкая, Московская, Орловская, Рязанская, Смоленская, Тамбовская, Тверская, Тульская и Ярославская области, а также г. Москва. Центр ЦФО – г. Москва, столица России. Округ занимает 650,2 тыс. кв. км (3,8 % территории Российской Федерации). Численность постоянного населения на 01.01.2015 г. составила 3895,2 тыс. человек (26 % населения страны), из них 80,9 % городские жители. Средняя плотность населения 57,1 чел. на 1 кв. км [3]. В округе прослеживаются негативные демографические процессы: численность населения сокращается, в возрастной структуре увеличивается доля населения в пенсионном возрасте.



Округ в наименьшей степени обладает потенциалом простых ресурсов: на одного жителя приходится 0,824 га сельхозугодий (среднероссийское значение – 1,539 га, среднее по Европейскому Союзу – 0,387 га, среднемировое – 0,726 га), 0,611 га пахотной земли (0,868 га; 0,221 га; 0,208 га), 2955 куб. м пресной воды в год (30,8 тыс. куб. м; 4179 куб. м; 6589 куб. м) и лишь 0,6 га леса, что в 10 раз меньше, чем в среднем по стране.

На долю ЦФО приходится 37,7 % суммарного валового регионального продукта [3], 21,6 % сельскохозяйственной и 26,5 % промышленной продукции страны. Структура ВРП округа характерна для макроэкономического региона индустриально-постиндустриального типа: сельское хозяйство 2,3 %, промышленность – 22,8 % (в том числе обрабатывающие производства – 18,7 %), строительство – 4,8 %, транспорт и связь – 8,6 %, рыночные услуги – 50,2 %, нерыночные услуги – 11,2 %.

Роль Центрального федерального округа наиболее велика в производстве электроэнергии (22,1 % общероссийских объемов), проката черных металлов (19,2 %), выплавке стали (17 %), производстве цельномолочной продукции (35 %), хлебобулочных изделий (29,1 %), водки и ликероводочных изделий (37,9 %) различных видов тканей (30 %), отдельных видов продукции химической и нефтехимической промышленности. В округе развита ракетно-космическая промышленность, авиастроение, электронная и радиопромышленность, производство точных машин, станков с числовым программным управлением, железнодорожное машиностроение, робототехника, оборонно-промышленный комплекс, химическая и нефтехимическая промышленность. Лидирующие отрасли пищевой промышленности – сахарная, мукомольно-крупяная, маслособойная, мясная, спиртовая, кондитерская, плодоовощная и табачно-махорочная.

Центральный федеральный округ обеспечивает 33 % поступлений в бюджетную систему России, 43,2 % российского экспорта и 57,7 % импорта. Здесь сосредоточено до 80 % научного потенциала страны, в том числе 56 % научных работников с учеными степенями, выполняется 25,5 % инновационных разработок, размещается около 40 % всех высших учебных заведений, в которых обучается 30 % студентов.

В производстве электроэнергии велика роль тепловых (61,2 %) и атомных (34,9 %) электростанций и ничтожна доля

гидроэнергетики. В топливном балансе тепловых электростанций доля газа превышает 92 %. В последние годы округ является энергоизбыточным, но при этом 11 регионов из 18 являются энергодефицитными.

Удельные характеристики экономики округа выглядят достаточно привлекательными, но во многом это обусловлено подавляющей ролью в экономике округа г. Москвы.

Энергоемкость экономики округа на 1000 долл. США ВВП (ППС) составляет 139 кг нефтяного эквивалента (161,159,301), электроемкость 224 кВтч на 1000 долл. США ВВП (ППС) при среднемировом значении 288, среднем по ЕС – 226 и среднем по России – 456. Однако при этом электроемкость экономики г. Москвы составляет всего 92 кВтч.

Центральный федеральный округ, особенно его южные области, вносят заметный вклад в обеспечение продовольственной безопасности страны. В округе производится 22 % зерна, 52,6 % сахарной свеклы, 26,8 % картофеля, 21,2 % овощей, 26,4 % мяса и мясопродуктов, 19 % молока и 21 % яиц от производимых в России.

Системообразующее значение в Центральном федеральном округе имеет г. Москва, в котором проживает 28 % населения, производится более 65 % валового регионального продукта и более 40 % объема промышленной продукции округа. Москва обеспечивает работой почти 40 % занятых в экономике округа [3]. Город является основной торговой площадкой, крупнейшим центром оказания услуг для всей страны и Центрального федерального округа. Уровень жизни в г. Москве намного выше, чем в среднем по округу, бюджетная обеспеченность выше почти в 2 раза, отношение заработной платы к прожиточному минимуму – в 1,5–1,6 раза.

Таким образом, можно сказать, что ЦФО играет исключительно важную роль в экономике страны, имеет высокий уровень социально-экономического развития. Являясь столичным округом, округ лидирует среди других округов не только по численности населения, но и по развитию экономики, финансов, науки, культуры, высшего и среднего специального образования, по плотности сетей железных и автомобильных дорог.

Одним из показателей, характеризующих уровень интеллектуального капитала региона является структура работников по уровню образования (табл. 3).

Таблица 3

**Состав занятого населения по уровню образования по ЦФО  
в 2013 г., % от всего занятого населения [6]**

	в том числе имеют образование					
	Высшее профессиональное	Среднее профессиональное	Начальное профессиональное	Среднее полное (общее)	Основное общее	Не имеют основного общего
<i>Российская Федерация</i>	<b>31,7</b>	<b>25,8</b>	<b>18,5</b>	<b>20,2</b>	<b>3,5</b>	<b>0,3</b>
<b>ЦФО</b>	<b>37,3</b>	<b>26,9</b>	<b>17,2</b>	<b>16,2</b>	<b>2,2</b>	<b>0,1</b>
Белгородская область	29,5	25,8	22,8	19,2	2,3	0,4
Брянская область	26,0	26,0	19,8	25,5	2,5	0,1
Владимирская область	24,4	24,7	23,4	22,6	4,5	0,4
Воронежская область	28,6	25,5	10,9	31,7	3,0	0,3
Ивановская область	25,9	19,4	24,2	25,6	4,4	0,5
Калужская область	28,7	27,6	21,5	18,1	3,9	0,2
Костромская область	26,5	34,7	21,9	11,9	4,7	0,2
Курская область	29,6	23,6	24,8	18,7	3,0	0,2
Липецкая область	29,2	27,5	22,6	17,5	3,0	0,2
Московская область	40,8	25,9	11,3	20,3	1,5	0,1
Орловская область	30,6	24,4	25,2	16,8	2,9	0,1
Рязанская область	28,1	29,7	23,3	14,9	3,8	0,2
Смоленская область	29,9	32,2	16,6	17,8	3,2	0,3
Тамбовская область	24,6	28,5	18,2	23,9	4,4	0,4
Тверская область	26,0	30,3	22,4	17,0	3,7	0,5
Тульская область	25,9	30,4	15,0	25,1	3,6	0,1
Ярославская область	22,5	29,5	28,2	13,8	5,9	0,2
г. Москва	50,0	26,9	15,6	7,1	0,5	-

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что среди регионов ЦФО по уровню работников с высшим образованием, занятых в экономике лидируют Москва и Московская область, а замыкает тройку лидеров – Орловская область.

Хотелось бы отметить, что в России выпускников ВУЗов больше, чем в любой стране Европы. Российская система бесплатного широко распространенного образования была унаследована от Советского союза. Уровень грамотности в России составляет 100 %, а 97 % российских детей получают общее 9-ти или 11-ти летнее образование.

Теперь рассмотрим потенциальные кадры высшей квалификации, а именно количество обучающихся в системе высшего образования (табл. 4).

*Таблица 4*

**Динамика численности студентов, обучающихся по программам высшего образования на 10 тыс. чел. населения по ЦФО [6]**

	2011/12	2012/13	2013/14	Место, в РФ в 2013 г.
Российская Федерация	454	424	393	
ЦФО	520	479	450	1
Белгородская обл.	478	446	420	16
Брянская область	410	387	336	41
Владимирская обл.	345	319	300	56
Воронежская обл.	535	503	456	11
Ивановская обл.	434	401	380	29
Калужская обл.	335	301	276	64
Костромская обл.	309	292	279	62
Курская обл.	306	568	536	5
Липецкая обл.	330	301	272	66
Московская обл.	218	206	204	76
Орловская обл.	525	506	485	8
Рязанская обл.	471	432	405	20
Смоленская обл.	442	424	514	17
Тамбовская обл.	357	335	323	45
Тверская область	297	291	277	63
Тульская область	318	294	272	67
Ярославская обл.	380	368	355	34
г. Москва	886	786	733	1

Данные, приведенные в таблице 4 наглядно свидетельствуют о сокращении численности студентов, обучающихся по

программам высшего образования, и связано это в первую очередь с неблагоприятной демографической ситуацией, спровоцированной экономическими реформами 1990-х годов. Данный факт ещё более наглядно подтверждает необходимость повышения качества человеческого капитала и эффективности его использования в народном хозяйстве, ибо численность экономически активного населения также начала сокращаться в 2014 году в большинстве субъектов ЦФО (кроме г. Москва, Белгородской, Воронежской и Ярославской областей).

Теперь проведем анализ численности работников, занимающихся научными исследованиями (табл. 5).

Таблица 5

**Численность персонала, занятого научными исследованиями разработками по регионам ЦФО, чел. [6, с. 700–702]**

	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация	736540	735273	726318	727029
ЦФО	381795	380363	373461	375087
Белгородская область	1189	1198	1244	1227
Брянская область	790	1172	958	665
Владимирская область	4871	5131	4959	4919
Воронежская область	13184	14106	10799	10763
Ивановская область	749	644	852	816
Калужская область	10091	10422	10362	10528
Костромская область	116	109	119	127
Курская область	2944	3128	3018	3016
Липецкая область	323	326	365	379
Московская область	84574	86130	86349	85856
Орловская область	797	844	809	677
Рязанская область	2373	2265	2391	2440
Смоленская область	873	760	809	735
Тамбовская область	1665	1807	1710	1644
Тверская область	4851	4625	4478	4229
Тульская область	4992	3759	3581	3499
Ярославская область	6187	6311	6313	6148
г. Москва	241226	237626	234345	237419

Анализ численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками в ЦФО снижается практически во

всех субъектах, кроме г. Москва. Следует заметить, что почти 1/6 часть из них занимают работники, имеющие учёную степень доктора или кандидата наук.

Таким образом, можно отметить, что научный человеческий потенциал почти у половины регионов снизился. Однако сокращение в целом по ЦФО в среднем составило 3 %, а наибольший снижение (-20,5 %) наблюдается в Орловской области, что связано прежде всего с оттоком специалистов из отраслей, занимающихся научными исследованиями и разработками [4].

Теперь рассмотрим динамику внутренних расходов на научные исследования и разработки в рамках субъектов Центрального федерального округа (табл. 6).

Таблица 6

**Динамика внутренних затрат на научные исследования и разработки по субъектам ЦФО РФ, млн р. [6]**

	2009	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация	485834,3	523377,2	610426,7	699869,8	749797,6
ЦФО	277118,3	288960,0	331758,9	369069,5	398597,2
Белгородская обл.	615,4	891,7	943,5	1261,8	1465,6
Брянская обл.	257,1	202,7	273,0	299,3	352,1
Владимирская обл.	2858,0	2478,9	2792,9	3486,7	3647,8
Воронежская обл.	4961,4	5286,9	5044,8	6421,8	6172,2
Ивановская обл.	394,7	423,0	523,6	601,0	572,0
Калужская обл.	6845,4	7300,9	8766,1	10397,7	9316,5
Костромская обл.	50,7	56,3	55,5	78,5	101,8
Курская обл.	1930,5	2128,9	1533,7	2369,0	3013,6
Липецкая обл.	69,9	66,6	111,5	143,0	233,0
Московская обл.	54243,0	64980,6	80137,9	84645,4	93252,4
Орловская обл.	252,2	272,5	315,6	379,8	474,5
Рязанская обл.	915,9	1169,6	1109,3	1202,4	1400,7
Смоленская обл.	829,8	787,4	871,6	855,5	966,7
Тамбовская обл.	636,5	805,4	918,5	953,2	1440,4
Тверская обл.	2768,7	2924,7	3294,1	4085,7	3595,7
Тульская обл.	1376,9	1565,8	1715,1	2041,5	2435,1
Ярославская обл.	3292,0	3179,1	4075,1	4201,1	5405,2
г. Москва	194820,2	194439,2	219277,2	245646,1	264751,7

Приведенные в таблице 6 статистические данные [6, с. 706–717] свидетельствуют о том, что в рамках ЦФО по внутренним расходам на НИР наблюдается сильная дифференциация среди регионов. Наибольшее финансирование осуществлялось с большим отрывом по двум субъектам – это г. Москва и Московская область, на территории которых находится большее количество научно-исследовательских организаций. Среди аутсайдеров остаются Липецкая, Костромская (несмотря на значительный рост финансирования НИР), Брянская и Орловская области.

Тем не менее, размах асимметрии номинальных внутренних расходов на НИР ежегодно снижался и составил в 2013 г. 260,1 раза (снизившись за анализируемый период в 1,54 раза).

Сравним полученные показатели с патентной активностью регионов (табл. 7).

Таблица 7

**Поступление патентных заявок и выдача патентов [6]**

	2013 г.			
	Подано заявок		Выдано патентов	
	на изобретения	на полезные модели	на изобретения	на полезные модели
Российская Федерация	28 765	13 589	21 378	12 154
ЦФО	14 626	5 734	11 074	5 197
Белгородская область	152	106	97	106
Брянская область	54	63	47	68
Владимирская область	207	93	209	100
Воронежская область	569	165	580	158
Ивановская область	474	70	695	50
Калужская область	122	65	95	60
Костромская область	29	17	38	24
Курская область	264	90	168	102
Липецкая область	84	31	69	33
Московская область	1 972	920	1 425	851
Орловская область	129	55	123	51
Рязанская область	131	106	70	80
Смоленская область	58	22	43	28
Тамбовская область	104	28	95	24
Тверская область	138	113	79	101
Тульская область	216	87	132	71
Ярославская область	214	123	135	107
г. Москва	9 709	3 580	6 974	3 183

Сравнительный анализ данных таблиц 6 и 7 не отражает прямой взаимосвязи между финансированием НИР и патентной активностью. В целом по ЦФО в 2014 г. количество заявок на изобретения уменьшилось на 20,24 % по сравнению с 2013 г., а количество выдаваемых патентов увеличилось на 13,61 %.

Следует отметить, что такие объекты, как изобретения и полезные модели, в основном характеризуют уровень технологического потенциала конструкторских разработок и определяют их конкурентоспособность на рынке. Поэтому рассмотрим ещё один показатель эффективности ИК – коэффициент изобретательской активности (табл. 8).

Таблица 8

**Динамика коэффициента изобретательской активности ( $K_{ИЛ}$ ) по регионам ЦФО РФ (количество заявок на выдачу патентов на изобретение и полезную модель на 10 тыс. чел. населения) [3]**

	2010	2011	2012	2013	2014
ЦФО	5,27	4,83	5,17	5,26	4,33
Белгородская область	1,43	1,5	1,43	1,67	2,01
Брянская область	0,88	1,14	1,18	0,93	1,22
Владимирская область	1,88	1,83	2,32	2,10	2,35
Воронежская область	3,07	4,07	3,56	3,14	3,43
Ивановская область	6,64	7,39	7,83	5,18	3,31
Калужская область	1,67	1,72	1,74	1,85	1,23
Костромская область	0,94	0,79	1,03	0,69	1,19
Курская область	2,76	2,59	2,75	3,16	2,85
Липецкая область	0,94	0,91	0,98	0,98	1,11
Московская область	3,37	3,41	4,86	4,1	3,34
Орловская область	2,74	2,71	2,02	2,37	1,61
Рязанская область	2,32	1,87	1,55	2,07	2,09
Смоленская область	1,06	0,86	0,94	0,82	0,78
Тамбовская область	1,14	1,19	1,24	1,22	1,07
Тверская область	1,45	1,36	1,70	1,88	1,85
Тульская область	1,68	2,01	1,47	1,97	1,73
Ярославская область	2,05	2,54	2,54	2,64	2,22
г. Москва	12,47	10,59	10,23	11,09	8,64
Среднеокружной	2,69	2,69	2,74	2,65	2,34



По уровню изобретательной активности регионы разделим условно на 4 группы (согласно методики Роспатента) [4]:

первая группа – высокий ( $K_{ИА} \geq 3$ );

вторая группа – средний ( $2 \leq K_{ИА} < 3$ );

третья группа – низкий ( $1 \leq K_{ИА} < 2$ );

четвертая группа – критично низкий ( $K_{ИА} < 1$ ).

Данные таблицы 8 показывают, что к первой группе регионов в ЦФО по итогам 2014 г. относятся г. Москва, Московская, Ивановская и Воронежская области. Ко второй группе – Белгородская, Владимирская, Курская, Рязанская и Ярославская области. К третьей группе – Брянская, Калужская, Костромская, Липецкая, Орловская, Тамбовская, Тверская и Тульская области. А аутсайдером с критично низким показателем изобретательной активности является Смоленская область.

Рыночный капитал как подсистема интеллектуального капитала – это одна из наиболее сложно формализуемых категорий при рассмотрении ее в региональном аспекте. Среди элементов рыночного капитала довольно сложно определить факторы, которые можно было бы рассматривать как самостоятельно влияющие на положение в регионе. В большинстве своем они отражают результаты развития, выражающиеся в повышении привлекательности региона, конкурентоспособности продукции и т.п. К числу элементов этой части интеллектуального капитала можно отнести инвестиционную привлекательность региона, которая, с одной стороны, во многом зависит от перечисленных выше элементов интеллектуального капитала, а с другой – сама является значимым фактором развития инноваций, обеспечивая приток финансирования к перспективным проектам (табл. 9).

Как видно из данных, приведенных в таблице 9 лишь пять регионов улучшили свои показатели инвестиционной привлекательности. Однако, если оценить рисковую ситуацию, то в 2014 г. по мнению экспертов рейтинг зафиксировал рост среднестранового инвестиционного риска. Интегральный показатель увеличился на 1,3 % против трехпроцентного сокращения годом ранее, причем процесс явно носит фронтальный характер, затрагивая все виды частных инвестиционных рисков. Начинаясь кризис неизбежно будет усиливать риски привлечения инвестиций в регионы. Но негативный экономический фон, с другой

стороны, открывает перед регионами и новые возможности. Резкая девальвация рубля опять превращает Россию в страну с достаточно низкими издержками производства и относительно ёмким рынком.

Таблица 9

**Динамика рейтинга инвестиционной привлекательности регионов ЦФО РФ\* [8]**

	2010	2011	2012	2013	2014	+/-
Белгородская обл.	2А	2А	2А	2А	2А	
Брянская обл.	3В1	3В1	3В1	3В1	3В1	
Владимирская обл.	3В1	3В1	3В1	3В1	3В1	
Воронежская обл.	3В1	3В1	3А1	3А1	3А1	+
Ивановская обл.	3В2	3В1	3В1	3В1	3В1	
Калужская обл.	3В1	3В1	3В1	3В1	3В1	
Костромская обл.	3С2	3В2	3В2	3В2	3В2	+
Курская обл.	3В1	3В1	3В1	3В1	3А1	+
Липецкая обл.	3А1	3А1	3А1	3А1	3А1	
Московская обл.	1А	1А	1А	1А	1А	
Орловская обл.	3В2	3В2	3В2	3В2	3В2	
Рязанская обл.	3В1	3В1	3В1	3В1	3В1	
Смоленская обл.	3В1	3В1	3В1	3В1	3В1	
Тамбовская обл.	3В1	3А1	3А1	3А1	3А1	+
Тверская обл.	3В1	3В1	3В1	3В1	3В1	
Тульская обл.	3В1	3В1	3В1	3В1	3А1	+
Ярославская обл.	3В1	3В1	3В1	3В1	3В1	
г. Москва	1В	1А	1А	1А	1А	

\* Условные обозначения: 1А – максимальный потенциал – минимальный риск; 1В – высокий потенциал – умеренный риск; 1С – высокий потенциал – высокий риск; 2А – средний потенциал – минимальный риск; 2В – средний потенциал – умеренный риск; 2С – средний потенциал – высокий риск; 3А1 – пониженный потенциал – минимальный риск; 3А2 – незначительный потенциал – минимальный риск; 3В1 – пониженный потенциал – умеренный риск; 3С1 – пониженный потенциал – высокий риск; 3В2 – незначительный потенциал – умеренный риск; 3С2 – незначительный потенциал – высокий риск; 3Д – низкий потенциал – экстремальный риск.

Важным элементом внешних отношений региона является состояние экспорта производимой в регионе продукции как оценка ее международной конкурентоспособности, что особенно актуально, учитывая характерные особенности региональной экономики. Кроме того, если учесть, что часть регионов ЦФО являются одними из основных регионов туристического мар-

шрута «Золотое кольцо» (большое и малое), то можно рассматривать использование их туристического потенциала в качестве элемента рыночного капитала.

Вместе с тем нельзя не отметить, что адекватное отражение происходящих процессов в области использования интеллектуального капитала требует расширения показателей не только входа, но и выхода в инновационную сферу [8]. Одним из таких индикаторов «выхода» являются показатели, отражающие отдачу инновационного сегмента экономики региона [2]. В частности, в качестве этих индикаторов могут выступать индикаторы создания инновационных объектов региона, спрос на инновационные продукты, экспорт продуктов (результатов) интеллектуального капитала – инновационных продуктов.

Таким образом, проведенные нами исследования структуры интеллектуального капитала на различных уровнях (макро-, микро-, мезоуровне), а также показателей его оценки позволяют нам предложить систему показателей для оценки интеллектуального капитала регионов России в разрезе его составных элементов (табл. 10).

*Таблица 10*

**Показатели оценки интеллектуального капитала региона**

Элементы	Критерии	Показатели
Человеческий капитал (ЧК)	уровень образования; уровень профессиональной подготовки; уровень квалификации; уровень занятости на инновационных предприятиях; уровень занятости в отраслях, формирующих ЧК;	-численность работников со средним профессиональным и высшим образованием на 1 тыс. работающих в регионе; численность работников, занятых в отраслях, формирующих ЧК, на 1 тыс. занятых; численность обученных на 1 тыс. работников; численность служащих на 1 тыс. работников; доля работников, занятых на инновационных предприятиях региона;

Рыночный капитал	<p>правое поле региона; инвестиционная привлекательность региона; имидж, репутация и бренд региона; деловая конкурентоспособность региона; развитие внешнеэкономической деятельности региона; развитие туризма</p>	<p>комплексный показатель оценки инвестиционной привлекательности региона; наличие / отсутствие правовых норм по защите и поддержке ИС предприятий; ранг региона в соответствии с его репутацией среди жителей и туристов страны; доля доходов от ВЭД в бюджете региона; показатели въездного и внутреннего туризма; интенсивность использования бренда региона в стране и за рубежом</p>
Инновационный капитал	<p>уровень развития научно-технической сферы; уровень развития инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства; уровень развития специальных экономических зон (технопарков, бизнес-инкубаторов и т. д.)</p>	<p>численность занятых в науке на 10 тыс. работающих; численность кандидатов и докторов наук, занятых в экономике; количество организаций, выполняющих НИиР; число ТП и бизнес-инкубаторов; коэффициент изобретательной активности; региональные целевые программы</p>
Социальный капитал	<p>социальные институты, обеспечивающие осуществление менеджмента и управленческое консультирование; степень распространения общественных организаций; корпоративная культура органов управления и организаций; уровень доверия населения</p>	<p>суммарный оборот на рынке консультационных услуг; число общественных организаций региона и работников, занятых в них; доля расходов на организационную культуру (на уровне ГУ и организаций); доля жителей региона, испытывающих доверие к органам ГУ</p>

Предложенная система показателей оценки интеллектуального капитала региона является комплексной (хотя и претендует на совершенство) и, на наш взгляд, может оказаться более приемлемой на практике, т. к. удовлетворяет следующим условиям:

- предоставляет возможность количественного измерения;
- характеризует запас нематериальных богатств (в т. ч. нравственных и культурных), используемых для повышения эффективности функционирования региональной экономики;
- характеризует интеллектуальный капитал региона с разных сторон;
- имеет стабильную информационную базу для анализа, т. к. её основу составляют статистические показатели.

На основании выше изложенного можно предложить следующие показатели для оценки вклада интеллектуального капитала (ИК) в повышение эффективности воспроизводства региональной системы модели:

- учет уровневости (фирма-регион-страна-мир);
- состояние законодательства, поддерживающего распространение ИК;
- публикационная активность и индекс цитирования;
- трансграничность, легкость копирования и переноса интеллектуального капитала, как в рамках региона, отрасли, так и в межгосударственном аспекте;
- наличие проблем и даже кризисных явлений и способности ИК разрешения этих проблем;
- наличие многовариантности в распространении ИК как по официальным каналам, так и неофициальным.

Если группировать показатели оценки интеллектуального капитала по технологическим аспектам, то можно говорить о научно-технических факторах, экономических факторах и социальных факторах, оказывающих влияние на распространение интеллектуального капитала.

Таким образом, проводя многоуровневую экспертную оценку можно косвенным образом оценивать вклад каждого фактора в формирование суммарного значения порога распространения интеллектуального капитала. А, зная порог оценить распространение интеллектуального капитала не только на региональном уровне, но и на мировом. А это, в свою очередь, по-

зволит государственным региональным органам управления разрабатывать меры по развитию элементов интеллектуального капитала в рамках стратегии развития региона и рассматривать механизм управления интеллектуальным капиталом в качестве инструмента анализа для выявления проблем и возможностей инновационного развития региона.

### ***Библиографический список***

1. *Ахметов А. А.* Оценка вклада интеллектуальной деятельности в современную экономику России // Экономика, статистика и информатика. 2013. № 1. С. 121–125.
2. *Москвина О. С.* Инновационный потенциал как фактор устойчивого развития региона. ВНКЦ РАН. URL: <http://www.vsce.ac.ru/newsite/jou/art30-02>
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru).
4. Официальный сайт ГК «РоснаноТех». URL: [www.rusnano.com](http://www.rusnano.com).
5. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». URL: <http://www.raexpert.ru>.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014 : стат. сб. М. : Росстат, 2014. 900 с.
7. Россия: курс на инновации : открытый экспертно-аналитический отчет о ходе реализации «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года». Вып. 2. М. : Минэкономразвития, 2014. 151 с. URL: <http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2014/20216/3525.pdf>
8. *Фридман Ю. А., Речко Г. Н., Блам Ю. Ш.* Подходы к оценке инновационности и конкурентоспособности в системе «отрасль-регион» // Вестник Кузбасского государственного технического университета. 2014. № 6 (106). С. 137–140. URL: <http://vestnik.kuzstu.ru/index.php?page=articles&id=2803>

УДК 330.34

*Н. Е. Зайцева*

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ ПОТЕНЦИАЛА ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ**

Проводится анализ тенденций развития потенциала Интернет-технологий с учетом специфики региона. Предлагаются механизмы совершенствования Интернет-потенциала.

**Ключевые слова:** Интернет-потенциал, Интернет-технологии, бизнес-среда.

*N. E. Zaiceva*

## **THE MAIN DIRECTIONS AND MECHANISMS OF THE INTERNET TECHNOLOGIES POTENTIAL DEVELOPMENT**

Describes analysis of the main directions of the Internet potential development. The mechanisms of this development are formulated on the basis of the analysis.

**Key words:** Internet-potential, Internet-technologies, business sphere.

Технологии Интернет совершенствуется быстрыми темпами. Причина стремительного роста популярности сети Интернет заключается в динамичном развитии средств вычислительной и телекоммуникационной техники, в постоянном совершенствовании технологий информационного обмена. Кроме того, наблюдается существенное влияние Интернет-технологий на развитие всего спектра современных информационных технологий, заставляя производителей программного и аппаратного обеспечения выпускать продукцию, которая специально адаптирована к использованию в процессах информационного обмена в сети Интернет.

Характер дальнейшего развития потенциала Интернет-технологий обусловлен совокупностью мировых и локальных тенденций. К их числу стоит отнести соблюдение требований глобальной стратегии перехода к информационному обществу

(WSIS), Стратегии развития информационного общества в РФ на 2010–2020 гг., Стратегии развития отрасли ИКТ в РФ, Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г., Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г., положений указов Президента РФ, других нормативно-правовых актов Правительства РФ в сфере развития ИКТ, а также экспертных рекомендаций.

В процессе развития Интернет-технологий необходимо решить ряд проблем, связанных не только с технологическими или техническими аспектами функционирования сети, а с организационно-правовыми. К таким проблемам необходимо отнести вопросы реализации законов об экспорте информационных технологий и авторских правах, так как отсутствует четкая регламентация, что в сети Интернет защищено авторским правом и, следовательно, подпадает под действие национальных и международных правовых актов о защите авторских прав [2].

По мере коммерциализации сеть Интернет постепенно теряет свое первое назначение – доступ к глобальным информационным ресурсам с образовательной, исследовательской или познавательной целью. В настоящее время Интернет выполняет рекламную и коммерческую функцию, оттесняя на второй план некоммерческие источники информации [1]. Сохранить разумный баланс между различными информационными источниками, информационными службами и услугами можно при наличии адекватной системы управления сетью. Это способствует постепенному превращению сети Интернет из абсолютно свободной, открытой и малоуправляемой сетевой среды в сеть, имеющую определенную информационную политику, которая, сохраняя открытость, помогла бы сбалансированному развитию Интернет [7].

Приоритетной задачей на региональном уровне остается развитие информационной и телекоммуникационной инфраструктуры Ивановской области и организация единого информационного пространства Ивановской области, в том числе за счет внедрения и широкого использования современных информационно-коммуникационных и инновационных технологий [3; 6].

Для развития бизнес-среды региона можно отметить перспективным направлением в использовании потенциала Интер-



нет-технологий развитие таких видов услуг как аутсорсинг. Основанием данному направлению послужила развитая сеть компаний в регионе, занимающихся вопросами автоматизации бизнес-процессов и специализирующихся на выполнении отдельных функций бизнеса.

Другим перспективным направлением развития потенциала Интернет-технологий является создание условий на региональном уровне для функционирования компаний, занимающихся Интернет-программированием и разработкой Интернет-сервисов. Отсутствие в сети Интернет территориальных границ и развитость платформ разработки приложений позволит программным продуктам этих компаний удовлетворять основные информационные потребности бизнеса, социальной сферы, государственного управления, населения. Особенно успешными могут стать разнообразные высокотехнологичные пользовательские и бизнес-сервисы, а также услуги по продвижению информационных продуктов (консалтинг, сервисное обслуживание, продвижение web-сайтов и др.). Использование разработчиками бесплатного свободного программного обеспечения позволит компаниям масштабировать бизнес на широкую аудиторию без значительного увеличения затрат на лицензионные отчисления. В результате успешной реализации проектов данные компании смогут занять определенную нишу на информационном рынке региона, а также стать финансовой и экономической альтернативой компаниям центрального федерального округа при использовании Интернет-сервисов и технологий в государственном и корпоративном секторах. Ключевое влияние на развитие этого сегмента в регионе окажет совершенствование инструментов электронной коммерции, включая развитие инфраструктуры для электронных платежей, а также дальнейшее проникновение и снижение стоимости для конечного пользователя широкополосного доступа в сеть Интернет.

Вследствие растущего использования новых мобильных, интеллектуальных и других систем и связанных с ними аппаратных средств растет популярность дизайн-центров и инжиниринговых центров.

К основным направлениям развития Интернет-потенциала региона следует отнести совершенствование системы предос-

тавления государственных услуг в электронном виде с использованием регионального портала государственных и муниципальных услуг Ивановской области (в органах региональной власти, медицинских учреждениях региона, сфере культуры), интеграция в инфраструктуру регионального портала платежного шлюза, позволяющего он-лайн оплачивать выставленные начисления (налоги, штрафы и др.); развитие кадрового потенциала региона (за счет развития профильного образования и популяризации профессий отрасли ИКТ, совершенствование методов подготовки специалистов с использованием интерактивных технологий, развитие дистанционного образования); совершенствование взаимодействия региональных органов власти, определяющих региональную политику в области информационных технологий, с отраслевыми ассоциациями, кластерами, платформами и другими объединениями; развитие туристического потенциала региона с учетом возможностей Интернет-технологий.

В рамках реализации региональных программ информатизации приоритетными направлениями станут разработка сервисов для региональных и муниципальных органов власти, подключение региональной системы межведомственного электронного взаимодействия к федеральной системе межведомственного электронного взаимодействия, развитие электронной образовательной системы Ивановской области, а также внедрение единой системы электронного документооборота.

Основными механизмами управления Интернет-потенциалом региона стоит отметить:

1. Развитие положений региональных программ информатизации социально-экономической сферы и развития ИКТ (государственная программа «Информационное общество Ивановской области», Стратегия социально-экономического развития Ивановской области, постановление Правительства Ивановской области от 11.02.2013 г. № 41-п «Об утверждении Порядка организации межведомственного информационного взаимодействия в электронном виде при предоставлении государственных и муниципальных услуг в Ивановской области» и др.).

2. Формирование региональных институтов по развитию инноваций и стимулированию применения Интернет-

технологий в различных сферах деятельности (многофункциональные центры, автоматизированные центры коллективного доступа – инфоматы, региональный Центр информационных технологий, развитие сервиса «Универсальная электронная карта Ивановской области», Единый региональный диспетчерский центр навигационных систем, который позволит внедрять в регионе системы интеллектуальной навигации и др.).

3. Ориентация на переход в регионе на основе активизации использования Интернет-технологий к экономике знаний. Влияние потенциала Интернет-технологий на формирование экономики знаний находит отражение в таких аспектах, как уровень экономических стимулов и уровень развития институциональной среды, учет инновационного потенциала и технологического развития региона, уровень образования населения, кадровый потенциал и уровень развития ИКТ-инфраструктуры.

Результатом реализации государственных региональных программ информатизации станет наличие широкого спектра возможностей использования информационных технологий в производственных, научных, образовательных и социальных целях. Эти возможности будут доступны для любого гражданина Ивановской области вне зависимости от его возраста, состояния здоровья, места проживания и других характеристик. Возможности использования информационных технологий реализуются за счет создания соответствующей инфраструктуры, обеспечения цифрового контента и подготовки пользователей.

В итоге совершенствование условий и механизмов реализации Интернет-потенциала региона будет способствовать росту инвестиционной привлекательности региона, качества предоставляемых услуг и уровня жизни населения региона, сокращению информационной дифференциации населения.

#### ***Библиографический список***

1. *Зайцева Н. Е.* Значение Internet-потенциала в развитии информационного бизнеса // Энергия-2015 : сб. тр. междунар. научно-технической конф. студентов, аспирантов и молодых ученых : в 7 т. Иваново : ИГЭУ, 2015. Т. 6. С. 45–46.

2. Направления развития Internet. URL: [www.proreklamu.com/news/researches/20900-osnovnye-napravlenija-razvitiija-internet-chast1.html](http://www.proreklamu.com/news/researches/20900-osnovnye-napravlenija-razvitiija-internet-chast1.html).

3. Об утверждении государственной программы Ивановской области «Информационное общество Ивановской области»: Постановление Правительства Ивановской области от 13.11.2013г. № 456-п // СПС «КонсультантПлюс».

4. Об утверждении Порядка организации межведомственного информационного взаимодействия в электронном виде при предоставлении государственных и муниципальных услуг в Ивановской области: Постановление Правительства Ивановской области от 11.02.2013 г. № 41-п // СПС «КонсультантПлюс».

5. Положение об управлении по информатизации Ивановской области: постановление Правительства Ивановской области от 23.10.2012 г. № 413-п // СПС «КонсультантПлюс».

6. Стратегия социально-экономического развития Ивановской области: закон Ивановской области от 11.03.2010 г. № 22-ОЗ // СПС «КонсультантПлюс».

7. Тенденции развития компьютерных сетей и Интернета. URL: <http://arccn.ru/media/572>.

## **ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ В РЕАЛИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ НА ОСНОВЕ КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ**

Рассматриваются вопросы необходимости соединения государственного и частного капитала в проектах развития транспортной инфраструктуры. В работе анализируется несколько проектов строительства платных автомобильных дорог по концессионным соглашениям. В результате анализа выявлены общие моменты и особенности каждого проекта, способствующие вовлечению частного бизнеса в реализацию этих проектов на основе концессионных соглашений.

**Ключевые слова:** инфраструктурные проекты, обязательства концедента и концессионера, особенности реализации проектов в рамках концессионных соглашений.

*Zh. A. Zakharova*

## **GENERAL AND SPECIFIC INFRASTRUCTURE PROJECTS BASED ON CONCESSION AGREEMENTS**

Examines the need to connect public and private capital in projects of development of transport infrastructure. The paper examines several projects for the construction of toll roads under concession agreements. The analysis identified the commonalities and peculiarities of each project, facilitating the involvement of private business in the implementation of these projects through concession agreements.

**Key words:** infrastructure projects, the obligations of the concessionaire concendent and implementation of projects under concession agreements.

В последнее время весьма актуальной становится тема соединения государственного и частного капитала в рамках концессионных соглашений. Концессия востребована в первую очередь в инфраструктурных проектах (особенно крупномасштабных) [1], что объясняется следующими принципиальными моментами:

– для реализации крупномасштабных инфраструктурных проектов требуется привлечение значительного объема ресурсов, в том числе инвестиционных. Указанные процессы являются капиталоемкими и поэтому механизмы активизации частного капитала на решение важных государственных задач являются востребованными;

– одной из характеристик крупномасштабных инвестиционных проектов являются длительные сроки окупаемости;

– при реализации этих проектов характерны высокие эксплуатационные издержки.

Как показывает российский и зарубежный опыт значительное количество инфраструктурных проектов реализуется в сфере дорожного строительства [2; 3]. Необходимость строительства автомобильных дорог по концессионному соглашению в регионах Российской Федерации обусловлена следующими проблемами:

– отсутствием сети многополосных автомагистралей, способных обеспечивать скоростной безостановочный режим движения транспортных потоков, что отражается показателем плотности автомобильных дорог;

– существенным снижением скорости движения;

– увеличением транспортных издержек в экономике;

– ухудшением экологической обстановки в населенных пунктах;

– снижением безопасности дорожного движения;

– снижением возможностей использования географических преимуществ и транзитного потенциала в регионах России.

Объектом заключения концессионного соглашения является автомобильная дорога, включающая в себя инженерные сооружения транспортной инфраструктуры, предусмотренные проектной документацией: земляное полотно, дорожную одежду, мосты, водоотводные сооружения, эстакады, путепроводы, технические средства организации движения, пункты взимания платы, другие дорожные объекты и объекты комплексного обустройства.

В настоящее время на территории нескольких регионов по концессионному соглашению реализуются следующие федеральные проекты [4], касающиеся строительства автомобильных дорог (табл. 1).

Таблица 1

## Федеральные проекты строительства автомобильных дорог на основе концессии

Проекты	Протяженность	Гарантия спроса	Стоимость проекта (инвестиций)	Финансирование		Срок соглашения	Исключительные права	Модель концессии
				Государственное	Частное			
М-11 «Москва-Санкт-Петербург» 58–149 км	90,1 км	20000-23000 авт. / сутки	64,7 млрд р. (в ценах 2012 г.)	60 %	40 %	30	Капитальный грант	Классическая концессия
М-11 «Москва-Санкт-Петербург» 543–684 км	137,2 км	18000-27000 авт. / сутки	84,4 млрд р.	75 %	225 %, в том числе собств. инвестиции 5 531 Заемн.- 18 947 под 6 % годовых	27	Капитальный грант, льготное кредитование	Концессия с платой концедента

Новый вы-ход на МКАД с М7 (обходы г.г. Балашиха и Ногинск)	69 км	95000-11000 авт. / сутки	48,3 млрд р.	50 %	50 %	30	Капитальный грант	Классическая концессия
Обход г. Павловск трасса М4 «Дон» 633-715 км	84 км	13000-15000 авт. / сутки	33,0 млрд р.	75 %	25 %	30	Капитальный грант	Концессия с платой концедента
Трасса М1 «Беларусь»	347,4 км	23000-38000 авт. / сутки	196,6 млрд р.	65 %	35 %	30	Капитальный грант	Концессия с платой концедента



Анализируя указанные проекты, следует еще раз подчеркнуть, что **общими** моментами реализации концессионных соглашений являются длительные сроки окупаемости, по рассматриваемым проектам – это 27–30 лет, высокая стоимость проектов, а также реализация соглашений в конкурсной борьбе (практически по всем проектам предусматривается проведение двухэтапного конкурса на право заключения концессионного соглашения, длительность всех процедур составляет примерно 1 год). Также общими моментами является распределение прав и ответственности касающиеся строительства (реконструкции), финансирования капитальных затрат, содержания и ремонта, организации сбора платы, разработки проектной документации, землеустроительных работ, подготовки территории строительства.

Перечень обязательств концедента, включает в себя:

- передачу концессионеру имеющейся у концедента проектной документации на строительство автомобильной дороги в составе, предусмотренном концессионным соглашением;

- принятие части расходов на создание автомобильной дороги;

- передачу концессионеру автомобильной дороги (включая отдельные ее участки) во владение и пользование со дня ввода ее в эксплуатацию до истечения срока действия концессионного соглашения в целях эксплуатации концессионером автомобильной дороги (включая отдельные ее участки) и организации сбора платы за проезд;

- заключение с концессионером договоров аренды (субаренды) земельных участков, по которым будет проходить автомобильная дорога и (или) которые необходимы концессионеру для осуществления деятельности, связанной со строительством и эксплуатацией автомобильной дороги, предусматривающих, в том числе сроки и порядок поэтапного предоставления земельных участков концессионеру (по мере наступления сроков начала строительства соответствующих участков автомобильной дороги);

- принятие в установленном порядке от концессионера автомобильной дороги после прекращения действия концессионного соглашения.

В соответствии с концессионным соглашением концессионер должен обеспечить:

1) строительство автомобильной дороги за счет собственных и привлеченных концессионером средств (в том числе средств, предоставляемых финансирующими организациями и концедентом, в размере и на условиях, которые предусмотрены концессионным соглашением) в соответствии с установленными концессионным соглашением технико-экономическими показателями и характеристиками автомобильной дороги;

2) софинансирование строительства;

3) ввод в эксплуатацию автомобильной дороги в срок, не превышающий 36 месяцев с даты получения разрешения на строительство;

4) эксплуатацию в качестве автомобильной дороги общего пользования, включая (но не ограничиваясь):

а) поддержание автомобильной дороги в надлежащем транспортно-эксплуатационном состоянии в течение всего срока эксплуатации;

б) осуществление текущего и капитального ремонта;

в) содержание автомобильной дороги в течение всего срока эксплуатации;

г) формирование и поддержание фонда, создаваемого за счет платы концедента для целей финансирования текущего и капитального ремонта автомобильной дороги (ремонтного фонда), в размере, порядке и на условиях, которые установлены концессионным соглашением;

д) осуществление иных мероприятий в целях соблюдения транспортно-эксплуатационных показателей автомобильной дороги и показателей ее доступности для пользователей.

5) организацию сбора платы с пользователей автомобильной дороги, с даты ввода автомобильной дороги в эксплуатацию;

6) обеспечение требуемых концессионным соглашением показателей доступности автомобильной дороги для пользователей;

7) осуществление по требованию концедента расширения автомобильной дороги (ее отдельных участков), включая строительство искусственных сооружений, в целях приведения пропускной способности в соответствие с интенсивностью движе-

ния в порядке и на условиях, которые определены в концессионном соглашении;

8) страхование риска утраты или повреждения искусственных сооружений в составе автомобильной дороги, а также страхование ответственности перед третьими лицами за причинение им вреда;

9) предоставление концеденту безотзывной банковской гарантии на период действия концессионного соглашения в размере, порядке и на условиях, которые предусмотрены конкурсной документацией и концессионным соглашением;

10) передачу автомобильной дороги концеденту по окончании срока действия концессионного соглашения.

**Особенное** в реализации концессионных соглашений в проектах строительства автомобильных дорог заключается в использовании различных мотивационных моментов, преференций, способствующих вовлечению частного бизнеса в реализацию этих проектов, а именно:

1) предоставление концессионеру субсидий (капитального гранта) на строительство автомобильной дороги;

2) использование льготного кредитования;

3) использование различных моделей заключения концессионных соглашений, связанных с возвратом инвестиций, а именно:

а) взимание прямой платы за проезд пользователей автомобильной дороги частным партнером, когда весь доход, полученный концессионером является его собственностью;

б) установление соглашением ежегодных регулярных платежей концедента (плата концедента) за доступность автомобильной дороги для пользователей в течение всего периода эксплуатации и соблюдение технико-эксплуатационных показателей. Эти платежи покрывают финансирование деятельности концессионера по эксплуатации автомобильной дороги (эксплуатационные платежи), а также расходы концессионера на создание автомобильной дороги с учетом доходности на инвестированный собственный и заемный капитал (инвестиционные платежи). Выплаты концессионеру осуществляются после ввода автомобильной дороги в эксплуатацию. Сбор платы за проезд пользователей автомобильной дороги в пользу концедента осуществляется концессионером самостоятельно;

4) применение штрафов и бонусов в зависимости от качества эксплуатации автомобильной дороги при установлении эксплуатационных и инвестиционных платежей. Например, уменьшение инвестиционного платежа может быть связано с нарушением транспортно-эксплуатационных показателей автомобильной дороги, в частности: ровности (продольная/поперечная), коэффициента сцепления с дорогой, прочности дорожной одежды и др. А уменьшение эксплуатационного платежа может быть связано с несоблюдением требований к содержанию и эксплуатации автомобильной дороги;

5) разрешение осуществления иных видов деятельности, связанных с объектом концессионного соглашения, в частности, с оказанием (организацией оказания) услуг дорожного сервиса, порядок распределения продукции и доходов от таких видов деятельности устанавливается в концессионном соглашении.

Кроме того, анализируя в таблице 1 проекты, следует отметить, что частник выступает с большей долей финансирования в том случае, когда проект имеет не высокую стоимость и когда по проекту предусматривается высокая интенсивность движения транспортных средств, что является гарантированным спросом.

### ***Библиографический список***

1. *Бабаев Б. Д. и др.* Ключевые проблемы развития хозяйственной территории депрессивного типа (по материалам Ивановской области) : монография. Иваново : ПресСто, 2014. 212 с.

2. *Захарова Ж. А.* О необходимости привлечения инвестиций в инфраструктуру региона на основе механизмов государственно-частного партнерства // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2013. № 5 (21). С. 127–133.

3. *Захарова Ж. А.* Оптимизация условий для привлечения частных инвестиций в инфраструктуру регионов // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 22 (349). С. 49–57.

4. Практика применения концессионных соглашений для развития региональной инфраструктуры в России. М. : Центр развития государственно-частного партнерства, 2015. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/privgovpartnerdev/2014112710> (дата обращения: 05.06.2015).

## **ОБ ЭФФЕКТАХ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ В ОТРАСЛЯХ ИНФРАСТРУКТУРЫ**

Рассматриваются вопросы актуализации применения концессионных соглашений в отраслях инфраструктуры и в основном производстве. Обоснованы возможные эффекты реализации концессионных соглашений в этих отраслях, что подтверждается некоторым опытом реализации концессионных соглашений как в России, так и в зарубежной практике.

**Ключевые слова:** отрасли инфраструктуры, концессия, эффекты реализации концессионных соглашений.

*Zh. A. Zakharova*

## **ABOUT THE EFFECTS OF THE IMPLEMENTATION OF CONCESSION AGREEMENTS IN INFRASTRUCTURE**

This article examines the mainstreaming of the use of concession agreements in infrastructure sectors and in primary production. Justifies the potential effects of implementation of concession agreements in these industries, which is confirmed by some experience in the implementation of concession agreements in Russia and in foreign practice.

**Key words:** infrastructure sectors, concession, the effects of the implementation of concession agreements.

Наиболее востребованными концессии являются в отраслях инфраструктуры. Инфраструктура выполняет следующие функции:

- 1-создания условий для производства;
- 2-обеспечения жизнедеятельности населения;
- 3-создания необходимых предпосылок для развития государственных учреждений правоохранительных и военных сфер.

Прежде всего, выделяется материальная инфраструктура – это пути сообщения и в целом транспортная составляющая. Также к инфраструктуре следует отнести энергетику и тепло-, водоснабжение, водоотведение. Кроме того современная цивилизация характеризуется выбросом большого количества бытовых и промышленных отходов, отсюда развитие такой отрасли как утилизация твердых бытовых отходов. В инфраструктуре следует отнести и связь, прежде всего мобильную, что предполагает заполнение территории конструкциями, представляющими собой передаточные устройства. Так же выделяется нематериальная инфраструктура (образование, здравоохранение, культура, спорт, развлечения), которая во многом способствует созданию условий для жизнедеятельности населения и обеспечению связанности отдельных частей территории [2, с. 107]. Необходимость концессий в различных отраслях инфраструктуры определяется: высокими капитальными затратами, длительными сроками окупаемости проектов, высокими эксплуатационными издержками [3].

Нами подчеркивается, что концессии необходимы и востребованы как в отраслях инфраструктуры, так и в отдельных отраслях основного производства, например, в такой отрасли, как лесное хозяйство.

Актуализация применения концессий в дорожном хозяйстве, так например, в строительстве платных автомобильных дорог подчеркивается такими проблемами факторами как:

- низкой плотностью автомобильных дорог с твердым покрытием;

- существенным снижением скорости движения. Если в Европе средняя скорость перемещения грузов равна 1000 км в день, то в России не более 300 км.

- увеличением транспортных издержек в экономике. Так, например, плохая дорожная инфраструктура приводит к тому, что транспортная составляющая в себестоимости продукции в России достигает в среднем 20 %, тогда как в развитых странах этот показатель не превышает 8 %.

- ухудшением экологической обстановки в населенных пунктах. Так, уровень загрязнения воздуха на территории, прилегающей к федеральной автомобильной дороге М10, превыша-

ет в 3–5 раз принятые в Российской Федерации санитарные нормы. За один час только на одном километре трассы М10 объём вредных выбросов в атмосферу достигает 247 кг.

– снижением безопасности дорожного движения, так, например, уровень аварийности на трассе М10 превышает почти в 3 раза среднее по России нормативное значение.

– снижением возможностей использования географических преимуществ и транзитного потенциала в регионах России.

На данный период времени в России по концессионному соглашению осуществляется строительство платных автомобильных дорог, например трассы М11 «Москва–Санкт-Петербург», М4 «Дон», Московская кольцевая, во Владимирской области обход г. Киржач и др.

В жилищно-коммунальном хозяйстве, энергетике актуальность использования концессий связана:

Во-первых, с оценкой достаточности или недостаточности в регионе собственных мощностей.

Во-вторых, с высоким уровнем износа сетей водо-, тепло-, электроснабжения. Технологический и моральный износ объектов коммунальной инфраструктуры в некоторых регионах составляет свыше 60 %. Так по данным 2012 г. в целом по России протяженность водопроводных сетей, нуждающихся в замене составила 43,8 % ко всей протяженности или 154,7 тыс. км сетей.

В-третьих, с высокими значениями показателей аварийности в работе систем жизнеобеспечения. Так по данным 2012 г. в целом по России количество аварий водопроводных систем составило 142,9 тыс. единиц, систем канализации 34,0 тыс. единиц, аварии в тепловых сетях 9,4 тыс. единиц.

В-четвертых, со значительными потерями ресурсов в сетевом хозяйстве [5];

В-пятых, высоким ростом тарифов на услуги предприятий коммунального комплекса.

Решение указанных проблем требует огромного количества инвестиционных ресурсов на реконструкцию и модернизацию объектов коммунальной инфраструктуры, что возможно только на основе соединения государственного и частного капитала, в большей степени, не сколько за счет инвестиций частного сектора, а на основе софинансирования указанных расходов

[4]. К тому же замена и реконструкция, например, сетей идет очень медленными темпами, что еще более подчеркивает необходимость сложения ресурсов государства и частного бизнеса. Эти обстоятельства подчеркиваются и сложившимся опытом реализации концессионных соглашений. Так, 14 декабря 2010 г. в Волгоградской области подписано первое в России концессионное соглашение в сфере переработки твердых бытовых отходов, с 01 июня 2012 г. вступило в действие концессионное соглашение в области ЖКХ между ОАО «Владимирские коммунальные системы» и администрацией г. Владимира в отношении объектов электро и теплоснабжения города Владимира, заключено концессионное соглашение в г. Дзержинске между администрацией города и ОАО «ДВК» по поводу объектов водоснабжения и водоотведения города и др.

В лесном хозяйстве необходимость применения концессионных соглашений объясняется следующими принципиальными моментами:

- 1) снижением качества лесных ресурсов в большинстве регионов РФ;
- 2) недостаточной эффективностью охраны лесов от пожаров;
- 3) низкой эффективностью использования лесных ресурсов;
- 4) недостатком мощностей в большинстве регионов РФ, необходимых для глубокой переработке древесины;
- 5) использованием устаревших технологий, оборудования;
- 6) постоянным ростом транспортных тарифов и цен на энергоресурсы;
- 7) неразвитостью дорожно-транспортной инфраструктуры;
- 8) значительными объемами незаконной заготовки древесины и др. [6].

Удачным примером использования концессий в лесном хозяйстве является опыт Канады, где около половины эксплуатационных лесов сосредоточено в руках концессионеров. Концессии участков леса предоставляют лесным предприятиям исключительные права на заготовку государственной древесины в лесах в пределах установленной территории, но при этом не предоставляют никаких прав на землю или иные природные ресурсы. По концессионному соглашению канадские предприниматели берут на себя большой объем обязательств в части пла-



нирования хозяйственного управления лесами, лесоустройства, разработки лесоустроительных проектов, определения расчетной лесосеки, разработки плана лесных дорог, их строительства и содержания, лесовосстановления, охраны лесов от пожаров и экологической защиты участка и водоемов.

Возможными эффектами от реализации концессионных соглашений в отраслях инфраструктуры и отраслях основного производства (лесного хозяйства) являются:

**1. Инфраструктурный.** Суть данного эффекта состоит в улучшении количественных и качественных параметров различного вида инфраструктур в экономике региона (транспортная, энергетическая, коммуникационная, жилищно-коммунальная, социальная и др.). Каждый из видов инфраструктуры характеризуется своими показателями, приведенными в таблице.

Особенность инфраструктурного эффекта состоит в возможности получения производных эффектов (мультиэффектов) в виде повышения экономической активности, росте валового регионального продукта (валового и в расчете на душу населения).

Так, на примере строительства автомобильных дорог анализируя несколько проектов реализации концессионных соглашений, следует отметить, что решаются задачи увеличения плотности автомобильных дорог, увеличения средней скорости автомобилей, так если взять трассу М-10 и М-11, то средняя скорость на М-11 составляет 102,3 км/ч., а тот же показатель для М-10 – 68,8 км/ч. А при реализации проектов по концессионным соглашениям в сфере ЖКХ уменьшаются показатели аварийности систем жизнеобеспечения, снижаются потери в сетях, повышается качество предоставления услуг и др.

**2. Эффект хозяйственного освоения территории** [1]. Данный эффект может быть рассмотрен как прямое продолжение инфраструктурного эффекта и может быть измерен следующими показателями:

- повышение плотности населения территории;
- рост экономической активности;
- уменьшение микрохозяйственных зон и пропорциональное развитие территории.

**3. Бюджетный эффект.** Проявляется прежде всего в фискальной составляющей в форме роста налоговых доходов.

Таблица

**Показатели, отражающие меру инфраструктурного эффекта**

№ п/п	Вид инфраструктуры	Показатели
1	Транспортная	Средняя скорость транспортных потоков, пропускная способность (объем грузо- и пассажиро-перевозок за единицу времени), снижение аварийности, улучшение экологических параметров (загазованность атмосферы), снижение себестоимости перевозок
2	Энергетическая	Дополнительная выработка энергии, снижение затрат на передачу энергии, сокращение эксплуатационных издержек, снижение себестоимости единицы энергии (Гкал или Квт-ч)
3	Коммуникационная	Развитие коммуникационных сетей, облегчение доступа населения и предприятий к современным средствам связи
4	Жилищно-коммунальная	<ul style="list-style-type: none"> <li>– повышение эффективности, устойчивости и надежности (бесперебойности) функционирования систем жизнеобеспечения;</li> <li>– повышение доступности и качества предоставляемых услуг;</li> <li>– снижение издержек при эксплуатации электрических и тепловых сетей;</li> <li>– обеспечение инженерно-экологических требований;</li> <li>– снижение износа систем жизнеобеспечения;</li> <li>– снижение значения аварийности систем жизнеобеспечения и технологических отказов в работе оборудования;</li> <li>– снижение технологических потерь в сетевом хозяйстве.</li> </ul>
5	Социальная	<ul style="list-style-type: none"> <li>– улучшение обеспеченности населения жильем;</li> <li>– увеличение количества мест в образовательных учреждениях;</li> <li>– снижение показателей смертности;</li> <li>– повышение продолжительности жизни.</li> </ul>

**4. Коммерческий эффект.** Может быть измерен показателями эффективности коммерческих проектов, таких как прибыль, рентабельность, сроки окупаемости, внутренняя норма доходности. Данный эффект является приоритетным для частного капитала. При этом учитывая концепцию социально-ориентированного бизнеса, с коммерческим эффектом могут быть связаны и другие виды эффектов (социальные и т. д.). Участие частного капитала в концессии как частного случая государственно-частного партнерства накладывает на бизнес дополнительное обременение, которое компенсируется за счет наделяния частного предпринимателя исключительными правами.

**5. Экономический эффект** – сокращение безработицы, повышение числа высокопроизводительных рабочих мест, рост деловой активности, улучшение показателей оборачиваемости, снижение числа убыточных предприятий. Так любой крупномасштабный проект предполагает широкий круг участников разработки и реализации этого проекта, что означает расширение самой экономической деятельности.

**6. Экологический эффект** – снижение уровня загрязнения окружающей среды (сокращение уровня выбросов в атмосферу, гидросферу и литосферу). Экологический эффект напрямую определяет качество и безопасность проживания на данной территории. Так, например, при строительстве платных автомобильных дорог по концессионным соглашениям в населенных пунктах устанавливаются шумозащитные экраны.

**7. Миграционный эффект** состоит в том, что крупные проекты, реализуемые по схеме концессии являются привлечением различного вида экономических ресурсов. В первую очередь, притягиваются трудовые ресурсы. Кроме этого происходит концентрация финансовых и инвестиционных ресурсов.

**8. Социальные эффекты** – расширение объема социальных гарантий для работников предприятий, рост доходов населения, развитие социальной инфраструктуры (образование, здравоохранение, культура и спорт). Социальный эффект в данном случае рассматривается как агрегированная характеристика не для отдельного индивида, а для населения территории в целом.

**9. Логистический эффект** проявляется в виде оптимизации ресурсных потоков. Может быть отражен средней скоро-

стью движения потоков ресурсов, сокращения потерь времени, исключения петель и заторов в логистических потоках.

**10. Межотраслевые эффекты** являются мультипликативными и состоят в росте деловой активности в отраслях (видах экономической деятельности), связанных с концессионной деятельностью.

#### ***Библиографический список***

1. Актуальные проблемы региональной экономики и активизация территориального фактора социально-экономического развития : монография / под ред. Б. Д. Бабаева. Иваново : ПресСто, 2013. 174 с.

2. *Бабаев Б. Д. и др.* Ключевые проблемы развития хозяйственной территории депрессивного типа (по материалам Ивановской области) : монография. Иваново : ПресСто, 2014. 212 с.

3. *Захарова Ж. А.* О необходимости привлечения инвестиций в инфраструктуру региона на основе механизмов государственно-частного партнерства // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2013. № 5 (21). С. 127–133.

4. *Захарова Ж. А.* Оптимизация условий для привлечения частных инвестиций в инфраструктуру регионов // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 22 (349). С. 49–57.

5. *Минаев Н. Н., Шадейко Н. Р., Селиверстов А. А., Кольхаева Ю. А., Добрынина О. И.* Закономерности и проблемы развития коммунального комплекса России: вектор реформ // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 34 (409). С. 2–13.

6. *Парахина В. Н.* Компетенции промышленной компании и их развитие // Социально-экономические явления и процессы. 2011. № 12. С. 235–238.

УДК 332.146.2

*М. В. Краснова*

## **СОВРЕМЕННАЯ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ ЛИЗИНГА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ ВО ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ**

Автор анализирует ряд государственных программ по поддержке предпринимателей в различных сферах деятельности через субсидирование лизинговых договоров, принятых во Владимирской области. Рассматривает возможность использования вторичного рынка оборудования на промышленных предприятиях с применением механизма лизинга в рамках модернизации их основных фондов.

**Ключевые слова:** лизинг, конкурентоспособность, модернизация основных фондов, государственное субсидирование.

*М. V. Krasnova*

## **THE CURRENT SITUATION IN THE LEASING MARKET AND PROSPECTS OF ITS DEVELOPMENT IN THE VLADIMIR REGION**

The author analyzes a number of government programs to support entrepreneurs in various areas through subsidies leasing agreements adopted in the Vladimir region. Considering the use of aftermarket equipment in industrial enterprises with application of leasing in the framework of the modernization of their fixed assets.

**Key words:** leasing, competitiveness, modernization of the main funds, state subsidies.

После глубокого финансово-экономического и социального кризиса 2008–2009 гг. основные макроэкономические показатели России в последующие три года восстановились и даже превысили докризисный уровень (в результате ежегодного экономического роста в среднем по 4 %). Однако на рубеже 2013–2014 гг. произошел переход к стагнации (особенно после приня-

тия в начале марта 2014 г. санкций против России со стороны США и стран Западной Европы), а с IV квартала 2014 г. и в 2015 г. положение ухудшилось и началась рецессия, т. е. снижение основных экономических и социальных показателей – валового внутреннего продукта, инвестиций, реальных доходов населения и др.

В этих условиях экономический рост может осуществляться либо за счет лучшего использования имеющихся ресурсов, и прежде всего основных фондов и оборудования, либо за счет дополнительных инвестиций в обновление и расширение этих фондов, ввод новых мощностей [1, с. 10].

В России же основные фонды в целом устарели, их износ приближается к 50 %. 22 % основных фондов и 26 % машин и оборудования уже работают свыше срока износа. Средний срок службы российского оборудования составляет более 13 лет, в то время как старым считается оборудование со сроком более 10 лет, а средний срок службы оборудования в развитых странах 7–8 лет.

Такая же ситуация характерна и для регионов нашей страны. Например, во Владимирской области, на конец 2013 г. полная учетная стоимость основных фондов составила 585 987 млн р., а степень их физического износа была более 43,7 %. Коэффициент обновления основных фондов при этом составил всего 6,2 %, в то время как коэффициент выбытия – 12,5 %, что показывает высокую составляющую изношенных основных фондов в производстве.

Износ основных фондов в промышленности области в 2013 г. составляет 43,7 % (в 2012 г. – 43,2 %; в 2011 г. – 42,4 %), данный показатель указывает на высокую вероятность масштабного выбытия основных фондов в недалеком будущем из-за физического износа.

Особенно устарели мощности в регионе в распределении электроэнергии, газа и воды (48,8 %), на транспорте и связи (44,0 %), в обрабатывающем производстве (42,9 %), в агропромышленном комплексе (36,7 %) и ряде других отраслей [6]. Лучше других, с точки зрения новизны фондов, выглядит пищевая промышленность. На одну треть обновлены оборудование и

приборы в здравоохранении благодаря осуществлению национальной программы «Здоровье».

Поэтому для достижения поставленной цели, направленной на интенсивное инновационное развитие экономики России и её регионов недостаточно только частичного обновления основных производственных фондов. Сейчас требуется обширная модернизация производства с применением прогрессивных технологий, направленная на формирование конкурентоспособного потенциала предприятий региона. Осуществление данных мероприятий обуславливает необходимость приобретения нового, более совершенного оборудования, что в большинстве случаев связано с временным дефицитом финансовых ресурсов у предприятий. Одним из эффективных направлений решения данной проблемы является использование услуг лизинга.

К достоинствам лизинга как механизма обновления основных фондов можно отнести: отсутствие необходимости в первоначальных крупных капиталовложениях; возможность эксплуатации оборудования до момента выкупа; отсутствие необходимости учета на балансе предприятия дорогостоящего оборудования; использование коэффициента ускоренной амортизации; возможность предоставления оборудования лизингополучателю по льготным ценам и т. д. [3, с. 31].

Как известно, лизинговый рынок весьма чутко реагирует на изменение основных макроэкономических параметров, в частности на изменение ВВП. Мировой финансовый кризис серьезно понизил все показатели лизингового рынка в 2009 г., но уже в 2010 г. негативные тенденции были преодолены и рынок практически вышел на докризисный уровень. Активный рост лизинговых операций продолжился в 2011 г. и несколько замедлился в 2012–2013 гг. (таблица).

В настоящее время доля лизинга в объеме российского ВВП и инвестициях снизился в 2014 г. (1,0 %) на 0,1 % по сравнению с данными 2013 г. (1,1 %). Лизинговый портфель на конец 2014 г. составил 3 200 млрд р. по отношению к этому же периоду 2013 г. – 2 900 млрд.р. Темп его прироста наименьший за последние 5 лет (2014 г – 10,3 %, 2014 г. – 14,6 %, 2013 г. – 36,0 %, 2012 г. – 57,6 %, 2011 г. – 22,9) [11].

Таблица

**Индикаторы развития российского рынка лизинга  
в 2007–2013 гг. [12]**

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Объем нового бизнеса, млрд р.	997,5	720	315	725	1300	1320	1300
Темпы прироста, %	149,6	-27,8	-56,3	130,2	79,3	1,5	-1,5
Совокупный лизинговый портфель, млрд р.	1 202	1 390	960	1 180	1 860	2 530	2 900
Темпы прироста, %	126,8	15,6	-30,9	22,9	57,6	36	14,6
Стоимость предметов лизинга по новым заключенным сделкам без НДС, млрд р.	-	430	180	450	741	770	783
Темпы прироста, %	-	-	-58,1	150	64,6	3,9	1,7

По прогнозам аналитиков, 2015 г. рискует стать для лизингового рынка более сложным, чем 2014-й, но интересным с точки зрения решения проблем и представленных возможностей как государством, так и частным сектором [11]. Ибо использование лизинга остается экономически выгодным, особенно при приобретении дорогостоящего оборудования учитывая законодательно закреплённый инвестиционный характер лизинга при ставке налога на имущество – 2 % и коэффициенте ускоренной амортизации – не выше 3, а применяемая ускоренная амортизация по отношению к имуществу лизинга способствует сокращению налогооблагаемой базы при уплате налога на имущество [4, с. 214].

Для рынка лизинга во Владимирской области характерны те же общие проблемы и тенденции в развитии, что и в целом для страны и для Центрального федерального округа, хотя имеется и определенная местная специфика. Это недостаточное количество лизинговых компаний в регионе, а, следовательно,



низкая конкуренция в этом сегменте; высокие требования к гарантиям или дополнительному обеспечению от лизингополучателей, хотя они значительно ниже чем при получении кредита; нехватка подготовленных профессионалов и обучающих программ и семинаров для предпринимателей в целях их просвещения в вопросах преимущества лизинга перед другими инвестиционными ресурсами; особо следует выделить проблему дефицита вторичных рынков оборудования из-за отсутствия доверия к остаточной стоимости оборудования, как у лизингодателей, так и у лизингополучателей [2, с. 34].

Организации, предлагающие услуги лизинга во Владимирской области: ВТБ лизинг, ВЭБ-лизинг, Лизинговая компания Европлан, ЗАО Инжком, РосЕвроБанк, CARCADE Лизинг, Ипотечная Компания Сбербанка, Уралсиб, Владагролизинг, Владимирская лизинговая компания, Индустрия-Финанс, Лизинговая компания «Феникс», РОСТ-лизинг, работают на основе договоров финансового или возвратного лизинга.

Снижение доступа к финансированию, уменьшение уровня платежеспособности клиентов, общее снижение деловой активности и спроса на лизинговые услуги в результате сокращения государственного финансирования компаний-лизингополучателей, ограниченного взаимодействия с иностранным бизнесом из-за ситуации на валютном рынке в 2014–2015 гг. представляют собой основные риски, которые смогут нанести серьезный ущерб лизинговым компаниям как по осуществляемым проектам, так и по будущим.

Поэтому, ориентируясь на создание благоприятных условий для формирования конкурентоспособного, экономически устойчивого промышленного комплекса в регионе, была принята Государственная программа Владимирской области «Развитие промышленности Владимирской области, повышение ее конкурентоспособности и обеспечение импортозамещения на 2015–2020 гг.». Одним из факторов, сдерживающих темпы развития промышленного комплекса, в ней названы неприемлемые условия предоставления кредитов в банковской системе, не позволяющие предприятиям достаточно широко привлекать заемные средства. При анализе финансовых рисков разработчики программы указывают в числе многих и на финансовые риски, связанные с ухудшением финансового положения промышлен-

ных предприятий, ростом финансовой нагрузки на предприятия (в связи с ухудшением условий кредитования), и как результат, сокращение финансирования хозяйствующими субъектами мероприятий по модернизации и инновационному развитию, направленных на внедрение передовых технологий и методов организации производства, а также снижение уровня инвестиционной активности хозяйствующих субъектов. В то же время в программе предусматривается субсидирование только части затрат по уплате процентов по кредитам, полученным на строительство (реконструкцию) новых энергоэффективных предприятий строительной индустрии в рамках государственной программы Владимирской области «Обеспечение доступным и комфортным жильем населения Владимирской области», утвержденной постановлением Губернатора области от 17.12.2013 г. № 1390 и не упоминается о возможности регионального инвестирования промышленности региона с участием механизма лизинга [10].

Для повышения эффективности и конкурентоспособности продукции сельского хозяйства и предприятий перерабатывающей промышленности во Владимирской области разработана региональная программа развития агропромышленного комплекса на 2013–2020 гг., в рамках которой реализуется подпрограмма «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие». Выше названная подпрограмма разработана в соответствии с Федеральным законом от 23.11.2009 г. № 261 «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», Законом Владимирской области от 30.12.2004 г. № 252-ОЗ «О государственной поддержке лизинговой деятельности в агропромышленном комплексе Владимирской области». Реализация данного мероприятия направлена на обновление парка и стимулирование приобретения сельскохозяйственной техники для сельхозтоваропроизводителей. Согласно данному нормативно-правовому акту государственная поддержка осуществляется посредством:

– предоставления субсидий за счет средств федерального и областного бюджетов сельскохозяйственным товаропроизводителям (за исключением ЛПХ и СПОК) на возмещение части

затрат по приобретению машин и оборудования для проведения сезонных работ;

– увеличения долевого участия Владимирской области средствами областного бюджета в создании и развитии лизинговой инфраструктуры, в частности в уставном капитале лизинговой компаний ОАО «Владагролизинг» [8].

ОАО «Владагролизинг» создано в целях развития лизинговой деятельности в агропромышленном комплексе по обеспечению сельхозпроизводителей сельскохозяйственной техникой и племенным скотом. Деятельность общества нацелена на обеспечение непрерывности инвестиционного процесса государственной поддержки сельского хозяйства Владимирской области материально-техническими ресурсами посредством практической реализации принципа немедленного реинвестирования возвращенных лизинговых средств в приобретение и дальнейшую передачу в лизинг сельхозтоваропроизводителям современной высокотехнологичной техники и оборудования на стабильных условиях в течение длительного времени.

Субсидирование лизинговых сделок в соответствии с Государственной программой Владимирской области «Развитие малого и среднего предпринимательства во Владимирской области на 2014–2020 гг.» возможно для предприятий указанной категории, модернизирующих свои технологические процессы и основные фонды путем возмещения части затрат по лизинговым платежам (не более 2/3 ставки рефинансирования Банка России на момент оплаты лизинговых платежей); частичной компенсации первого взноса по договору лизинга (50 % от суммы фактически оплаченного первого взноса, но не более 1 млн р. на одного получателя средств); предоставления целевых грантов на уплату первого взноса начинающим предпринимателям на условиях долевого финансирования.

В рамках вышеуказанной программы Департамент развития предпринимательства, торговли и сферы услуг администрации Владимирской области предоставляет новый инструмент обновления основных средств компании и финансирования развития бизнеса – Фонд содействия развитию инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства Владимирской области. Фонд оказывает поддержку в основном сферам оказания услуг, строительства, торговли, поскольку именно они яв-

ляются ключевыми направлениями деятельности малого и среднего бизнеса.

Фонд оказывает на льготных условиях лизинговые услуги юридическим лицам – субъектам малого и среднего бизнеса, а также индивидуальным предпринимателям в целях пополнения основных фондов и модернизации технологических процессов.

Основные требования, выдвигаемые фондом к лизингополучателю: лизингополучатель относится к субъектам МСП в соответствии с требованиями Федерального закона № 209-ФЗ от 24.04.2007 г.; регистрация лизингополучателя и расположение бизнеса на территории Владимирской области; устойчивое финансовое состояние, наличие источников дохода для осуществления лизинговых платежей; отсутствие отрицательной кредитной истории; отсутствие судебных разбирательств на момент подачи заявки; срок регистрации и/или ведения бизнеса не менее 1 года; наличие положительной деловой репутации

Предметом лизинга выступают: оборудование (за исключением оборудования, предназначенного для осуществления оптовой и розничной торговой деятельности); спецтехника; транспортные средства (за исключением легковых автомобилей); универсальные мобильные платформы; нестационарные объекты для ведения предпринимательской деятельности субъектами малого и среднего предпринимательства.

Предлагаются следующие условия лизинговой сделки: срок лизинга – до 60 месяцев, авансовый платеж – от 30 % до 49 % стоимости предмета лизинга, сделка не облагается НДС, среднегодовое удорожание: от 0 % (с учетом предоставленных субсидий), график платежей аннуитетный (ежемесячно равными платежами), выбор предмета лизинга и продавца осуществляется Лизингополучателем, обеспечение в виде поручительств собственников бизнеса, гарантий или дополнительного имущества.

В качестве обеспечения лизинговой сделки могут выступать: предмет лизинга, личные поручительства собственников бизнеса и поручительства других юридических лиц, поручительство регионального гарантийного фонда, залог дополнительного имущества [6].

Одновременно с фондом Департамент развития предпринимательства, торговли и сферы услуг в 2015 г. начал реализацию финансовой поддержки субъектов малого и среднего пред-

принимательства, направленную на обновление производства и предоставление субсидий по договорам лизинга, направленным на модернизацию технологических процессов и пополнение основных фондов. В частности, Департамент за счет бюджетных средств осуществляет возмещение части затрат по уплате первого взноса (50 % от суммы оплаченного первого взноса по заключенному договору лизинга, но не более 5,0 млн р.).

Наряду с этим, внедрение Государственной программы Владимирской области «Развитие промышленности Владимирской области, повышение ее конкурентоспособности и обеспечение импортозамещения на 2015–2020 гг.» подразумевает применение других инструментов государственной поддержки. Но в ней ничего не говорится о возможностях государственной поддержки промышленных предприятий отдельных отраслей народного хозяйства (производство машин и оборудования, металлообработка, производство электрооборудования, химическая, деревообрабатывающая промышленность, производство неметаллических минеральных продуктов (строительных материалов и стекла), производство фармацевтической продукции, легкая и текстильная промышленность), использующих механизм лизинга для организации финансирования процесса по обновлению основных производственных фондов.

Поэтому решение основных задач, декларируемых в вышеназванной программе, требует значительных финансовых вложений для внедрения различных современных инновационных технологий на предприятиях для повышения их конкурентоспособности, а, следовательно, и административной поддержки со стороны областных органов власти. Их реализацию возможно осуществить, применяя апробированные методики государственного субсидирования лизинговых контрактов, экстраполируя их из других отраслей экономики, предоставляя промышленным предприятиям региона не только финансовую и консультативную поддержку, но и освобождение от части налогов и обязательных платежей в бюджет.

Вместе с этим немаловажное значение приобретает и степень инициативности со стороны управленческого аппарата Владимирской области по стимулированию притока капитала в промышленность региона, в том числе и зарубежного. При государственной поддержке и соучастии перспективным решени-

ем может стать создание целевого промышленного лизингового фонда за счет средств инвесторов и определенного процента от региональных налогов. Распределение рисков между инвесторами региональных промышленных предприятий даст импульс для развития их сотрудничества не только в области лизинга. Этот ресурс упростит доступ промышленной отрасли к внешним источникам финансирования, а его средства, будут использоваться для внесения лизинговых платежей. Расширение каналов поступления денежных средств на предприятия позволит провести масштабную модернизацию основных фондов и технологий промышленности области. В этом случае важно разработать действенный механизм предоставления государственных гарантий коммерческим банкам, которые финансируют лизинговые проекты, и проводить мониторинг предприятий индустриального сектора региона на предмет наличия у них положительной кредитной истории.

Еще одним вариантом поддержки лизинга может стать снижение процентной ставки по кредитам, выдаваемым банками лизинговым компаниям, за счет покрытия разницы банковских ставок из регионального бюджета и увеличить срок их предоставления. При этом государство должно проводить анализ мониторинга надежности лизинговых компаний для получения подобной финансовой поддержки. Ведущая роль здесь принадлежит регулятору. В частности, прогрессивные изменения уже можно наблюдать. Банк России для поддержки малого и среднего бизнеса разработал специальный инструмент по рефинансированию кредитных требований к лизинговым компаниям, работающим с предприятиями МСП. Об этом было объявлено 22 октября 2015 г. на заседании рабочей группы по финансированию малого и среднего предпринимательства, которое прошло в Банке России. Согласно решению Совета директоров, МСП Банк получит от Банка России рефинансирование по льготной ставке 6,5 % по кредитам, выданным лизинговым компаниям, ориентированным на малый и средний бизнес. Кредиты при этом должны быть отнесены не хуже, чем во вторую категорию качества [5].

Для оптимизации процесса обновления основных фондов областных промышленных предприятий государственную поддержку можно осуществлять и через сопровождение контактов с

заводами-производителями и поставщиками различных видов оборудования с целью обеспечения максимально выгодных условий для лизингополучателей; предоставление аналитических данных по неосвоенным отраслевым рынкам, мониторинг конкурентов, помощь в подборе потенциальных партнеров среди специализированных поставщиков (производителей).

Основным недостатком лизинговых схем приобретения основных производственных фондов является ее удорожание в 1,5–2 раза по сравнению с покупкой в собственность. В связи с этим во Владимирском регионе, как и на российском рынке, наиболее перспективными и востребованными в современных условиях становится оперативный лизинг, при котором лизингополучатель возвращает по истечении срока лизингового договора оборудование его собственнику, а лизинговая компания получает основной доход именно при реализации этого оборудования на вторичном рынке, в том числе и с использованием механизма лизинга [3].

Из-за почти полной остановки отечественных машиностроительных предприятий и резкого снижения качества нового отечественного оборудования производители вынуждены покупать в кредит зарубежную технику, которая в разы дороже российской.

Одной из потенциальных форм развития основных фондов для Владимирской области может стать механизм лизинга восстановленной техники, предложенный В. В. Владимировым, Е. С. Шерстюк [3].

Под лизингом восстановленной техники понимают аренду централизованно отремонтированного оборудования. Торговля восстановленным оборудованием может завоевать прочные позиции, и достигнуть высоких показателей от совокупных продаж машиностроительной продукции. Развитию лизинга в этом случае будет способствовать создание специализированных предприятий, осуществляющих ремонт и сервисное обслуживание оборудования приобретенного на вторичном рынке. В частности, у промышленных предприятий, распространяющих свою продукцию с применением оперативного лизинга, предполагается наличие сети сервисных пунктов с необходимым техническим оснащением, обменным фондом деталей (требующих ремонта), квалифицированного персонала. Также допустим и вариант с выкупом ремонтного фонда оборудования у произ-

водств лизингодателем с целью его восстановления с последующей передачей этим же или другим предприятиям в лизинг.

Вторичный рынок оборудования может стать фундаментом для развития оперативного лизинга. Обусловлено это тем, что экономически развитые хозяйства, как правило, приобретают новое оборудование, которое эксплуатируют 5–7 лет, а затем реализуют экономически более слабым предприятиям. Основными преимуществами такого рынка техники являются: короткие сроки поставок, низкие цены, увеличение объема закупок техники, удобство обслуживания (наличие запасных частей, ремонтно-обслуживающей базы, квалифицированных кадров, небольшие расстояния до ремонтных предприятий и пр.). Товаропроизводителю приобретение в лизинг восстановленной техники обойдется значительно дешевле.

Во Владимирском регионе, как и во многих регионах России, вторичный рынок оборудования пока развит слабо, поскольку и лизингодатель, и лизингополучатель сомневаются в продолжительной работоспособности подобных производственных фондов [4]. В этой связи необходимо, чтобы господдержка распространялась и на рынок вторичного оборудования.

В таких условиях необходимость и целесообразность функционирования рынка восстановленной техники, основанной на инвестициях, направляемых на организацию ремонта машин с последующей передачей их в лизинг или в свободную продажу, более чем очевидны. Это не требует больших затрат, но обеспечивает значительный экономический эффект за счет восполнения парка машин работоспособной техникой, повышения уровня её готовности и увеличения объемов механизированных работ [13, с. 15].

Следует отметить, что для эффективной реализации государственной политики в области поддержки промышленности с использованием механизма лизинга, параллельно с мероприятиями, описанными выше, важно проводить разъяснительную работу о сущности такого финансового инструмента как лизинг, о его возможностях при модернизации основных фондов. Необходимо с привлечением государственной поддержки организовать сеть информационных пунктов по развитию. Это позволит потенциальным участникам лизинговых проектов получать достоверные данные о вариантах возможного партнерства лизинго-



дателей и лизингополучателя, об изменениях в законодательстве лизинга, различных предложениях по сбыту оборудования в лизинг; новые перспективы в лизинговой деятельности; создать единый информационный банк лизинговых компаний, в том числе сформировав в нем «черный» список из менее надежных. Такая сеть будет способствовать совершенствованию статистической отчетности по лизинговым проектам, для отслеживания ситуации и корректировки стратегических решений по лизингу. Это направление может внедряться с помощью привлечения различных образовательных организаций, в том числе и региональных вузов, как структур проводящих исследовательскую поддержку, информационных центров, Торгово-промышленной палаты области и др.

Однако, несмотря на то, что в настоящее время ситуация на рынке лизинга характеризуется отсутствием явного драйвера, он может появиться уже в скором времени. Многое будет зависеть от самих лизингополучателей, которые смогут обосновать свои нужды для осуществления проектов, в том числе и проектов импортозамещения, и получить субсидии на компенсацию части затрат на уплату процентов по лизинговым платежам либо объекты в лизинг по субсидированным процентным ставкам, тем более, что все необходимые условия созданы. Региональным же органам государственного управления необходимо организовать всестороннюю поддержку формирования инфраструктуры лизингового рынка (развитие сети лизинговых компаний, как специализированных, так и универсальных, страховых, консалтинговых фирм). Всё это, в конечном итоге, приведёт к повышению эффективности и конкурентоспособности продукции промышленных предприятий, будет способствовать созданию благоприятной экономической среды, снижению социальной напряжённости в регионе.

#### ***Библиографический список***

1. Аганбеян А. Г. Шесть шагов, необходимых для социально-экономического роста и преодоления стагнации, рецессии и стагфляции // Деньги и кредит. 2015. № 2. С. 7–13.
2. Борохов Д. В. Лизинг как способ финансирования предпринимательского бизнеса // Путеводитель предпринимателя. 2013. № 17. С. 31–41.

3. *Владимиров В. В., Шерстюк Е. С.* Развитие агролизинга в Чувашии // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2010. Т. 15, № 1. С. 18–22.

4. *Козенко К. Ю.* Совершенствование механизма обновления и восстановления тракторного парка сельского хозяйства // Вестник Саратовского государственного университета им. Н. И. Вавилова. 2012. № 1. С. 211–219.

5. Малый бизнес получит поддержку через лизинговые компании. URL: [http://www.cbr.ru/Press/print.aspx?file=press\\_centre/event\\_23102015.htm](http://www.cbr.ru/Press/print.aspx?file=press_centre/event_23102015.htm) (дата обращения: 26.11.2015).

6. О финансовой аренде (лизинге): Федеральный закон Российской Федерации от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».

7. Об утверждении порядка финансирования за счет средств областного бюджета мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого и среднего предпринимательства во Владимирской области: Постановление губернатора Владимирской области от 14 июля 2011 г. № 715 // СПС «КонсультантПлюс».

8. Об утверждении Государственной программы развития агропромышленного комплекса Владимирской области на 2013–2020 гг.: Постановление губернатора Владимирской области от 25 сентября 2012 г. № 1065 // СПС «КонсультантПлюс».

9. Об утверждении Государственной программы Владимирской области «Развитие малого и среднего предпринимательства во Владимирской области на 2014–2020 гг.»: Постановление губернатора Владимирской области от 05 ноября 2013 г. № 1254 // СПС «КонсультантПлюс».

10. Об утверждении Государственной программы Владимирской области «Развитие промышленности Владимирской области, повышение ее конкурентоспособности и обеспечение импортозамещения на 2015–2020 годы»: Постановление администрации Владимирской области от 16 июня 2015 г. № 562 // СПС «КонсультантПлюс».

11. Рынок лизинга по итогам 2014 года: продолжаем снижение. URL: <http://www.raexpert.ru/researches/leasing/2014/> (дата обращения: 22.11.2015).

12. Рынок лизинга по итогам 2013 года: держась за воздух. URL: [http://raexpert.ru/researches/leasing/itogi\\_2013/](http://raexpert.ru/researches/leasing/itogi_2013/) (дата обращения: 27.11.2015).

13. *Тарасов В. И., Дивин Н. Ф.* Роль лизинга в воспроизводстве технического потенциала АПК // Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2008. № 5. С. 14–16.

**О ПРИМЕНЕНИИ ТЕОРИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СИСТЕМ  
В УПРАВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ПРОГРАММАМИ  
ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Автор приводит некоторые вопросы, касающиеся методических особенностей формирования и реализации государственных программ Ивановской области с применением теории организационных систем.

**Ключевые слова:** программно-целевое управление, целевые программы, региональные программы, механизмы в организационных системах.

*I. V. Omelchenko*

**ABOUT THE THEORY OF ORGANIZATIONAL SYSTEMS  
APPLICATION IN REGIONAL TARGET PROGRAM  
MANAGEMENT IN IVANOVO REGION**

The author illustrates some issues devoted to regional target program management in Ivanovo region and considers some key aspects of the theory of organizational systems application in this field of activity.

**Key words:** program-target management, target programs, regional programs, the mechanisms of organizational systems.

До сегодняшнего дня программно-целевой подход в территориальном планировании и управлении объективно укрепляет свою научно-практическую состоятельность. К неоспоримым достоинствам программно-целевого управления регионом относятся возможность достижения определённых целей в условиях ограниченных ресурсов, в увязке с интересами внутренней и внешних социально-экономических систем.

Среди условий и предпосылок использования программно-целевого управления по-прежнему можно выделять необхо-

димось кардинального изменения неблагоприятных пропорций, структуры, тенденций развития экономики и социальной сферы регионов РФ; комплексность возникшей социально-экономической, научно-технической проблемы; отсутствие возможностей достижения необходимых целей развития, исходя только из существующего уровня взаимосвязей между уровнями управления, хозяйствующими субъектами и т. д.; необходимость скоординированного использования финансовых и материальных ресурсов различной ведомственной, отраслевой, региональной и иной принадлежности для достижения особо важной цели (федеральной, региональной или муниципальной значимости).

В связи с этим можно предполагать необходимость развития элементов системотехники программно-целевого управления за счёт научных достижений в области теории организационных систем. Эти предпосылки получают качественно новое содержание при развитии факторов рыночной среды, опосредующих онтогенез механизмов управления региональными программами, поскольку в таких условиях действия отдельных экономических или административных (институциональных) субъектов как ничтожно, так и весьма существенно влияют на некоторые параметры регионального хозяйственного комплекса. Кроме того, возникающие проблемы социально-экономического, структурного и иного характера объективно требуют релевантных решений в разрезе задач ресурсного распределения (обмена, манипулирования), задач стимулирования, теории контрактов, теории игр и т. д.

В настоящее время наблюдается очередной интерес к инструментарию управления посредством государственных и региональных целевых программ в отечественной практике административно-территориального регулирования, в том числе, с позиций устойчивого развития территориальных хозяйственных систем. В Ивановской области, например, определены «Порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ», «Порядок формирования и финансового обеспечения выполнения государственных заданий в Ивановской области»; исполняются государственные программы [3, 4].

Представляется необходимым взвешенный подход к доминированию бюджетно-финансового механизма региона над ме-

ханизмом программно-целевого управления. Здесь имеется в виду общая специфика организационного подхода в контексте «Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Ивановской области», «Порядка формирования и финансового обеспечения выполнения государственных заданий главными распорядителями средств областного бюджета... и исполнительными органами государственной власти Ивановской области...», а также постановления Правительства Ивановской области «О переходе к формированию областного бюджета на основе государственных программ Ивановской области» от 03.09.2013 г. № 358-п (с изменениями от 2015 года). Таким образом, дальнейшая проработка сложного системного порядка целевых программ в Ивановской области на современном этапе не вызывает сомнений.

Методическая содержательная основа регламентирующих разработку, оценку, реализацию государственных программ Ивановской области (далее – ГП) нормативных документов («порядков»), а также публичных текстов программ не отражает сложного, системного видения не только субъекта и объекта управления, но и проблемы, и средств её решения. Аксиоматичность и номинальность определений ГП и её подпрограммы в Ивановской области [3], по нашему мнению, не до конца учитывает интенциональный характер собственно целевой программы, а также особенностей сложного системного порядка целевой программы регионального уровня. Изучение основ методологии программно-целевого регулирования социально-экономического развития регионов позволяет утверждать, что региональная целевая программа – это сложная организационно-управленческая система. Таким образом, необходима углублённая дефиниция (в части интенциональных определений) государственных программ в Ивановской области (а также их элементов).

Полагаем, что целевую ГП следует формализовать не столько как комплекс мероприятий, сколько как сложную организационную систему (далее – ОС)<sup>1</sup>, включающую в себя и механизм, и процесс управления, и его участников. В литературе

---

<sup>1</sup> Заслуживает внимания определение «организационной системы», данное Д. А. Новиковым в [1].

отмечается, что программное управление – это режим управления динамической организационной системой, при котором решения принимаются сразу на все будущие периоды. Применительно к ГП должны быть актуализированы (разумеется, дифференцированно) «расширения» базовой модели, среди которых стоит отметить: динамические ОС (определяют порядок функционирования); многоэлементные ОС (определяют состав системы); многоуровневые ОС и ОС с распределённым контролем (определяют структуру системы); (ОС с неопределённостью (определяют информированность участников системы); ОС с ограничениями совместной деятельности и ОС с сообщением информации (определяют множества допустимых стратегий участников системы [1].

Подобный подход, на наш взгляд, позволит формировать ГП не только как «комплекс мероприятий» в условиях известного моноцентризма органов власти Ивановской области, но также и как систему управляемых процессов, протекающих между организованными агентами – участниками социально-экономического пространства региона с их специфическими связями, интересами и т. д. с учётом перечисленных моделей организационных систем [2].

Нужно отметить, что на уровне правительства РФ актуализируется проектно-целевой подход к реализации федеральных ЦП в отличие от классического программно-целевого подхода. Логично предположить, что в соответствии с принципом методического единства, будущая практика разработки и реализации региональных ГП также будет основана на проектно-целевом подходе. В этих условиях, как представляется, роль механизмов управления ОС, основанных на оптимизационных и теоретико-игровых моделях, и, прежде всего, механизмов, использующих аппарат теории вероятностей, оптимального управления; теории графов, а также механизмов, использующих аппарат повторяющихся игр, иерархических игр и рефлексивных игр [1] в управлении региональными программами в некоторых аспектах эффективно усилится.

Таким образом, результаты проводимого обзорного исследования позволяют утверждать, что применение теории организационных систем будет способствовать обеспечению интен-

сиональности при формализации и дефиниции инструментов программно-целевого управления в Ивановской области, достижению высокого уровня методологического единства при выработке конкретных механизмов управления государственными программами.

***Библиографический список***

1. Бурков В. Н., Коргин Н. А., Новиков Д. А. Введение в теорию управления организационными системами. М., 2009.

2. Омельченко И. В. и др. К вопросу сложившейся теории и практики формирования региональных целевых программ Ивановской области (по материалам обзорного исследования) // Экономика образования. 2012. № 4. С. 160–164.

3. Порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Ивановской области (ред. от 20.05.2015 г.). URL: <http://docs.cntd.ru/document/460182204> (дата обращения: 01.10.2015).

4. Постановление Правительства Ивановской области от 03.09.2013 г. № 358-п (ред. от 20.05.2015 г.). URL: <http://docs.cntd.ru/document/460182204> (дата обращения: 01.10.2015).

УДК 330.322.1

*А. М. Шилова*

## ПОНЯТИЕ И ОСОБЕННОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Раскрыто понятие муниципальных инвестиций, охарактеризованы основные особенности инвестиций муниципальных образований, приведены факторы, влияющие на объем муниципальных инвестиций.

**Ключевые слова:** муниципальные инвестиции, муниципальные образования, инвестиционные ресурсы.

*A. M. Shilova*

## THE CONCEPT AND FEATURES OF MUNICIPAL INVESTMENT: THEORETICAL ASPECT

In this article the notion of municipal investments is disclosed, described the main features of investment municipalities, given the factors influencing the volume of municipal investments in this article.

**Key words:** municipal investments, municipal unit, investment sources.

В условиях реализации многоуровневой стратегии территориального развития России, при которой сочетаются принципы управления сверху и принципы внутреннего саморегулирования, муниципальные образования стали субъектами самостоятельного принятия экономических решений и проведения определенной социально-экономической политики на своих территориях.

В соответствии с Федеральным законом от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» под муниципальными образованиями понимается городское или сельское поселение, муниципальный район, городской округ, городской округ с внутригородским делением, внутригородской район либо внутригородская территория города федерального значения.



Для обеспечения комплексного социально-экономического развития муниципального образования принимаются и реализуются муниципальные программы [4], которые представляют собой направления осуществления муниципальных инвестиций.

Понятие муниципальных инвестиций появляется в связи с классификацией инвестиций по формам собственности на инвестиционные ресурсы. Некоторые авторы, например, Л. Л. Игонина не выделяет муниципальные инвестиции в отдельный вид, отождествляя их с государственными инвестициями [2]. Данная позиция не применима к российской практике, так как муниципальные образования и их органы не являются органами государственной власти, а призваны обеспечить взаимодействие гражданского общества и государства, защиту совместных интересов граждан, проживающих на определенной территории [1]. Несмотря на то, что государственные и муниципальные инвестиции имеют схожие черты, их необходимо выделять в отдельные виды, которые можно объединить в общую группу – публичные инвестиции.

Под муниципальными инвестициями иногда ошибочно понимают вложения денежных средств со стороны инвесторов на территории муниципальных образований, т. е. в основе выделения данного вида инвестиций лежит территориальный признак. Использование территориального признака характерно для такого понятия как инвестиционная деятельность на уровне муниципальных образований. Данное понятие не следует отождествлять с муниципальными инвестициями, так как на территории муниципального образования могут осуществляться инвестиционные проекты с различными источниками финансирования.

Таким образом, муниципальные инвестиции – это инвестиции, осуществляемые из средств бюджета муниципального образования.

При этом в юридической литературе отмечается, что при осуществлении муниципальных инвестиций инвестором является не орган местного самоуправления, а именно муниципальное образование (собственник инвестиционных средств), от имени которого действуют органы местного самоуправления. Сами же эти органы статусом инвестора не обладают. Однако из данного правила имеются исключения, инвестирование муниципальных

финансовых средств и материальных ресурсов может осуществляться создаваемыми муниципалитетами юридическими лицами, в частности, муниципальными унитарными предприятиями. Не являясь собственниками муниципального имущества и финансовых средств, но владея ими на основе такого правового титула как право хозяйственного ведения, эти коммерческие организации, в пределах своего правового статуса, осуществляют правомочия, связанные с владением, пользованием и распоряжением имуществом, включая финансовые средства, и, следовательно, могут осуществлять инвестирование [3].

Муниципальные инвестиции, как было отмечено выше, являются разновидностью публичных инвестиций, они во многом сходны с государственными, но имеют и существенные особенности:

1) инвестиционная деятельность муниципальных образований многогранна и имеет ярко выраженную целевую направленность. Исходные принципы муниципальных инвестиций, инвестиционные мотивации детерминированы важнейшими вопросами местного значения;

2) инвестиции нацелены в первую очередь на социальный эффект который, в конечном итоге, выражается в улучшении качества жизни населения муниципального образования;

3) особенностью муниципальных инвестиций, как и государственных, является то, что они осуществляются и при неблагоприятном инвестиционном климате. Так как факторами, определяющими инвестиционное поведение муниципальных образований, являются острота и значимость потребности в инвестициях, наличие инвестиционных ресурсов;

4) ограниченность бюджетных средств, что подразумевает рациональное использование бюджетных средств, их концентрацию на решении приоритетных социально-экономических проблем;

5) размещение всех заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для муниципальных нужд на конкурсной основе.

При этом на объем муниципальных инвестиций оказывают влияние следующие факторы [5]:

– высокий уровень дифференциации социально-экономического развития, обусловленный в первую очередь географиче-

ским положением, природными ресурсами, административными особенностями;

– незначительные бюджетные возможности в сравнении с бюджетами других уровней;

– бюрократические процедуры, осложняющие процесс формирования муниципальной программы, затрудняющие процесс осуществления инвестиций;

– штатные ограничения в администрациях муниципальных образований, что требует привлечения специалистов, занятых в нескольких специфических областях управления, и не позволяет в должной степени концентрироваться на реализации перспективных инвестиционных решений.

Следует отметить, что деятельность муниципальных образований в сфере инвестирования осуществляется в двух направлениях – деятельность муниципального образования как инвестора (осуществление муниципальных инвестиций) и создание благоприятного инвестиционного климата (осуществление регулирующей функции). При осуществлении инвестиционной политики важно сочетание этих двух направлений, тогда как деятельность по привлечению инвестиций зачастую вступает в противоречие с функционированием муниципальных образований (в частности достижение высокого экономического результата может идти в разрез с социальной направленностью муниципальных инвестиций).

Приоритетной целью, смыслом существования любого органа публичной власти является постоянное стремление к повышению уровня жизни людей. Местное самоуправление призвано обеспечить взаимодействие гражданского общества и государства, защиту совместных интересов граждан, проживающих на определенной территории. Муниципальные инвестиции играют наиболее важную роль в экономическом и социальном развитии территории муниципального образования.

#### ***Библиографический список***

1. Анимца Е. Г., Иванов Е. Г. Особенности управления инвестиционными процессами в экономическом пространстве муниципального образования // Известия УрГЭУ. 2006. № 3. С. 135–144.

2. Игонина Л. Л. Инвестиции : учеб. пособие / под ред. д-ра экон. наук, проф. В. А. Слепова. М. : Экономист, 2005. 478 с.

3. *Литягин Н. Н.* Инвестиционная деятельность органов местного самоуправления. Совершенствование инвестиционного законодательства // Вестник Финансового университета. 2011. № 2. С. 23–25.

4. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации : Федеральный закон от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.09.2015) // Собрание законодательства РФ. 06.10.2003 г. № 40. С. 3822.

5. *Целищева Е. Ф.* Теоретические аспекты муниципальной инвестиционной политики: содержание и механизмы реализации // Муниципалитет: экономика и правление. 2012. № 2 (3). С. 30–38.

# МАКРОУРОВЕНЬ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

УДК 332.2

*Е. А. Белкин*

## ЗЕМЛЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РЕСУРС В СИСТЕМЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Поставлен ряд вопросов, связанных со спецификой земли как экономического ресурса.

**Ключевые слова:** земля, экономический ресурс, производительные силы.

*Е. А. Belkin*

## LAND AS AN ECONOMIC RESOURCE IN THE SYSTEM THE PRODUCTIVE FORCES OF AGRICULTURE

Raised questions related to the specifics of the land as an economic resource.

**Key words:** land, economic resource, productive forces

Земля находится в системе производительных сил, является основным фактором сельскохозяйственного производства, в то же время факторами производства являются труд и капитал, технологии, предпринимательские способности, информация, инновации. Задача данной статьи заключается в раскрытии специфики земли как экономического ресурса в сельском хозяйстве в системе производительных сил.

1) Первая позиция, раскрывающая специфику земельного ресурса, звучит так: «Земля как территориальный фактор». В данном пункте необходимо выделить следующие подпункты.

1.1. Территория функционирования государства. Здесь подразумевается все географическое пространство страны, где

функционируют государственные предприятия – администрации, образовательные учреждения, больницы, военные полигоны и др. Государство и его ветви разрабатывают законы, правила и инструкции, в соответствии с которыми действует само государство, а также экономические агенты.

1.2. Территория размещения производительных сил. В данном случае мы ведем речь о сельском хозяйстве. Кроме того в сельскохозяйственном производстве земля используется под постройками производственного и иного характера, зданиями и сооружениями сельскохозяйственного назначения: для хранения урожая, кормов, удобрений, под фермами, теплицами, парниками, навозохранилищами, силосными траншеями, складами, гаражами, зданиями для персонала и т. д.

1.3. Территория жизнедеятельности людей. Земля – место, где размещено само человечество, где оно проживает совместно со всеми материальными объектами.

1.4. Территория хозяйственно не освоенная. Данный подпункт необходимо выделить, принимая во внимание огромные площади пустующих и заброшенных массивов земли. Так, на территории РФ выделяются территории с низкой плотностью населения; усиливаются процессы обезлюдивания деревень; что касается собственно сельскохозяйственной отрасли, то здесь, по разным подсчетам, от 20 до 40 млн га сельхозугодий находятся вне экономического оборота в результате непродуманных реформ.

2) Следующая характеристика земельного ресурса – земля рассматривается в качестве универсального средства сельскохозяйственного производства. Технологической и экономической стороной использования земли в сельском хозяйстве является то, что она одновременно выступает и средством и предметом труда.

3) Для раскрытия специфики земельного ресурса необходимо указать на выполняемые ею инфраструктурные функции, в т. ч. коммуникационные. Так, земля выступает в роли транспортной артерии, на ней устраиваются пути сообщения, земля используется для прокладки кабельных систем, воздушных линий связи, энергосистем с высоковольтными линиями электропередач и ответвлениями, также для магистральных газо-, нефте- трубопроводов. Используется и для инженерных коммуни-

каций под дренажные каналы, каналы, мелиоративного, водно-транспортного или иного назначения.

4) Обстоятельство, которое необходимо отметить, касается того, что земля рассматривается как фактор развития растений и животных в сельском хозяйстве. Реальное использование сельскохозяйственной земли в интересах человечества предполагает развитие растениеводства и животноводства. Землевладельцам и животноводам приходится иметь дело с живыми организмами, требующие от работников компетенции и гуманной составляющей. Здесь экономический процесс воспроизводства связан с естественным процессом роста живых организмов.

5) Еще одна особенность заключается в том, что сельское хозяйство как отрасль находится в зависимости от природно-климатических условий, что вызывает соответствующие действия людей. Имеют место колебания урожайности, гибель сельскохозяйственных культур и т. д. Наносимый ущерб иногда сопоставим с финансовыми результатами сельхозтоваропроизводителей, а иногда и превышает их <sup>1</sup>. В отдельных зонах проявляется это так, что 2 года одни показатели урожайности, довольно высокие; другие 2 года – показатели урожайности значительно ниже предыдущих двух; один год – «не то не се». Погодно-климатические условия влияют на растения, животных, сроки проведения работ, вегетационных периодом. Эта тема зависимости достаточно разработана во многих источниках. Нами делается акцент на то, что должны быть мероприятия по снижению степени отрицательного влияния природно-климатических условий, должны быть специальные технологии, находящиеся в ладу с законами природы.

6) Для понимания сельского хозяйства важно, что все географическое пространство страны необходимо разделять на природно-климатические зоны. Природные и экономические условия сельскохозяйственного производства на территории таких единиц бывают крайне разнообразны (Северный Кавказ,

---

<sup>1</sup> По данным «Агропромстраха» в 2013 г. ущерб сельскому хозяйству РФ от наводнений и засухи составил более 20 млрд р. 2014 г. принес с собой наводнение в Сибири, засуху и нашествие саранчи в Башкирии и на Южном Урале.

Поволжье, Западная Сибирь и др.). Современная экономика призвана обеспечить рациональное размещение производительных сил, рост общественного производства, сокращение общественно необходимых затрат на производство всей сельскохозяйственной продукции. Особенность этой проблемы состоит в том, что решать её надо зонально. Исходя из этого, зонирование сельского хозяйства в соответствии с природно-климатическими и экономическими условиями выступает как необходимое условие эффективности хозяйственной деятельности. Решение проблемы оптимального размещения и специализации находится в прямой зависимости от установления правильных пропорций между различными отраслями сельскохозяйственного производства. Каждая из зон имеет благоприятные условия только для определенных отраслей и культур. Сущность правильного размещения и специализации сельскохозяйственного производства состоит в том, чтобы, исходя из потребностей сельского хозяйства, в каждом экономическом и административном районе возделывались те культуры и разводились те виды животных, которые позволяют получать максимум продукции с единицы земельной площади при минимальных затратах труда. Это можно видеть из различий в эффективности производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции<sup>1</sup>. Дело в традициях, в земле, дело в культуре ведения сельского хозяйства.

7) К специфическим особенностям аграрного сектора следует отнести сезонность сельскохозяйственного производства. Сезонный характер производства в сельском хозяйстве обусловлен биологическими особенностями выращиваемых растений и разводимых животных. Сезонность касается как основных фон-

---

<sup>1</sup> Высокие требования к почвенно-климатическим условиям сельскохозяйственных культур определяют возможность их выращивания на определенных территориях РФ. Так, например, для возделывания сахарной свеклы благоприятными являются Белгородская, Курская, Воронежская, Липецкая области, Краснодарский и Ставропольский края. Для подсолнечника такими регионами являются Краснодарский и Ставропольский края, Ростовская область. В Ивановской области преобладает молочное животноводство, мясное – серьезного развития не получило.



дов, так и рабочей силы. В разные сезоны для выполнения сельскохозяйственных работ требуется различное количество труда, в результате – неодинаковая потребность в рабочей силе. Сезонный характер производства вызывает острую необходимость в ресурсах. Для проведения сельскохозяйственных работ требуется разного рода техника и агрегаты. Необходимо указать, что большую часть времени узко специализированная техника не используется. Сельскохозяйственное производство испытывает высокую потребность в технике, обусловленную сезонным характером ее использования, малыми сроками ее эксплуатации.

8) Отрасль характеризуется высоким уровнем фондовооруженности, по сравнению с традиционными отраслями экономики. Это обстоятельство перекликается с сезонностью сельскохозяйственного производства. Здесь встает вопрос, связанный с амортизацией. Аграрники сетуют на то, что амортизация их «задавила».

9) Следующий фактор, условие и предпосылка функционирования сельского хозяйства – это взаимодействие (переплетение) естественных, технико-технологических и производственно-экономических процессов. Есть ряд специфических обстоятельств взаимодействия законов природы и законов экономики, которые предполагают использование технологий по типу «союз труда и природы».

Научно поставленное производство может избежать севооборотных схем земледелия, однако на практике для этого требуется много предпосылок, условий<sup>1</sup>. Должны быть нужные средства борьбы с болезнями, сорняками, вредителями.

10) Для сельского хозяйства огромное значение имеют инвестиции. Под инвестициями понимаются ресурсы, направляемые в хозяйствующие субъекты с целью получения дохода [3, с. 105].

---

<sup>1</sup> Специалистами отмечается, что севооборот имеет важное значение для подавления сорняков, вредителей и болезней, кроме того чередование культур снижает засоренность на более длительное время, чем ежегодная вспашка. В настоящее время можно отметить, что во многих регионах страны севооборотный момент как способ восстановления плодородия отсутствует.

а) Инвестиции как фактор поддержания «сил земли» как ресурса и их наращивание. В последнее время очень много говорят об успехах растениеводства, что напрямую связано с землей. При этом имеет место истощение почвенного плодородия [1, с. 7].

б) Инвестиции – инфраструктурная функция. Выдающаяся роль отводится объектам инфраструктуры как в смысле организации самой трудовой деятельности, так и в смысле сохранения средств труда, семенного материала, готовой продукции. В современных условиях инфраструктурное обустройство территории – важный критерий категорирования земель. Это дороги, линии электроснабжения, водоснабжение, утилизация отходов и пр. Кроме того, важное значение для эффективной хозяйственной деятельности имеет транспортная инфраструктура и инфраструктура хранения сельскохозяйственной продукции.

Также должное внимание должно уделяться непосредственно жизнедеятельности самих селян, инфраструктурному обустройству сел и деревень. На селе не хватает школ, дошкольных учреждений, магазинов, спортивных комплексов, клубных учреждений, стадионов, детских площадок, больничных учреждений, отделений связи и пр. В литературе приводятся следующие примеры: уровень обеспеченности сельского населения доброкачественной питьевой водой – всего 58 %; при беспрецедентных газовых потоках во все концы света газификация сельских домов составляет лишь 55 %; треть сельских поселений не имеют дорог с твердым покрытием, что вместе с узостью информационного обеспечения фактически означает их изоляцию от внешнего мира. Процессы десоциализации и депопуляции уже приобретают необратимый характер [1, с. 10]. В этом смысле единство экономического и социального аспектов выступает как принцип хозяйствования на селе. Это и в хозяйственном, и в человеческом аспекте одна из наиболее важных проблем в деятельности аграрного сектора.

в) Инвестиции как условие сохранения и повышения фондовооруженности труда. Здесь можно заметить, что одним из основных путей повышения производительности труда в аграрном секторе является наращивание фондовооруженности.

В сложившихся условиях, аграрный сектор как никакой другой нуждается в инвестиционных ресурсах. Только привлечение инвестиций в аграрную сферу позволит преодолеть техническое отставание отрасли, укрепить ее экономику, решить социальные проблемы села.

11) Серьезного внимания заслуживает вопрос, связанный с рабочей силой, имеющей ряд особенностей.

1. В сельском хозяйстве на многих видах деятельности существует смена выполняемых работ.

2. Работа сельскохозяйственного работника связана с живыми организмами.

3. Работа идет под открытым небом.

4. Сезонность труда (прежде всего в растениеводстве).

5. Сочетание личного и общественного секторов.

6. Помимо профессиональных технических знаний у работников должны быть агротехнические знания, ветеринарные и т. д.

Исходя из вышеобозначенной специфики использования рабочей силы в сельском хозяйстве, необходимо сделать определенные выводы.

а) Необходимо, чтобы рабочая сила обладала способностью к совмещению профессий, носила универсальный характер. Универсализм – условие сезонности труда. Разнообразная техника обуславливает необходимость в универсальном типе работника, что позволит сделать занятость работников в течение года более равномерной. Можно с уверенностью сказать, что универсальный фактор – условие существования людей.

б) Поскольку землевладельцам и животноводам придется иметь дело с живыми организмами, это требует от работников не только компетенции, но и гуманной составляющей.

в) В сельском хозяйстве имеет место высокая нагрузка на организм (ненормированный рабочий день, срочность выполнения работ, повышенная напряженность в определенные периоды). Это обуславливает повышенные требования к здоровью работника. Предъявляются требования к питанию, одежде и обуви, во время работы необходимо обеспечить обогрев, особые режимы труда и отдыха.

г) Финансовый вопрос. Поскольку в сезон люди работают с повышенной интенсивностью, то должны быть соответствующие заработки. Многие виды работ длятся непродолжительное коли-

чество времени, поэтому трудясь несколько месяцев, работник должен зарабатывать столько, чтобы хватило на весь год.

12) Для земли как фактора производства характерным является восприимчивость к воздействию со стороны природных процессов, при этом природные силы не только позитивно (имеется ввиду способность земли к самовосстановлению при утрате питательных веществ), но и негативно воздействуют на землю. Земля как производственный фактор сталкивается с проблемами, она подвергается водной и ветровой эрозии. Со стороны человека земле, как живому организму, могут быть нанесены раны бесхозяйственной деятельностью (имеются вопиющие примеры хищнического ее использования – например, незаконная деятельность по добыче полезных ископаемых на землях сельскохозяйственного назначения). Таким образом, нами отмечается такая характеристика как «ранимость земли», в плане воздействия на землю выделяются а) стихийные силы природы и б) стихийные силы человека. Обобщая вышесказанное, мы в порядке важного диссертационного положения указываем на целесообразность изучения темы двойственного характера воздействия на землю и со стороны природы, и со стороны человека, при этом воздействие может быть как позитивным, так и негативным. Природа и человек могут действовать синхронно, либо в позитивном (обогащая почву, повышая культуру растениеводства и животноводства), либо в негативном направлении (снижая плодородие земли и производя иные неблагоприятные действия). Мы в своем исследовании выступаем за союз природы и человека, за обеспечение синхронности действий законов природы и законов экономических.

13) Для земли как фактора производства важны технологические законы: оптимума, минимума, максимума. Это имеет отношение к теме внесения в землю питательных веществ, урожайности сельскохозяйственных культур. Установлено, что самый высокий урожай достигается тогда, когда каждый фактор находится в оптимальном количестве (воздушно-водный режим, питательные вещества и пр.), поскольку на рост и развитие растений влияет совокупность факторов. Если по агрохимической карте в землю необходимо вносить в действующем веществе на 1 га 40 кг удобрений – это оптимум. В этом случае удобрения оказывают благоприятное воздействие, условия роста и разви-

тия растений будут улучшаться и вместе с этим будет увеличиваться урожай. Увеличение или уменьшение объемов внесения удобрений ведет к снижению урожая. Чем сильнее отклонение от оптимума, тем больше выражено угнетающее действие. При внесении 50 кг, 10 кг из них являются лишними, в этом случае удобрения будут действовать в ином направлении. Каждый фактор имеет свой максимум, за пределами которого дальнейшее его увеличение неэффективно, а иногда и вредно (земля сжигается, «захимизовывается»). Закон максимума определяет, что избыточность фактора может стать причиной снижения продуктивности растений, снижения урожайности. При вносимых 30 кг недостает 10 кг (минимум), что отражается на продуктивности и экономических показателях. Руководствуясь законом минимума, в первую очередь необходимо проводить мероприятия, которые действуют на этот фактор.

Еще раз повторим, что для сельского хозяйства важное значение имеют законы оптимума, минимума, максимума. Агротехнические мероприятия необходимо проводить таким образом, чтобы все факторы всегда присутствовали в оптимальных количествах.

14) Необходимо отметить значимость научных исследований и разработок. Развитие растениеводства связано с постановкой семеноводства, без чего невозможно, даже в условиях хорошего агрофона, получать высокие и устойчивые урожаи, нужен эффективный семенной материал. Что же касается животноводства, то его развитие, и повышение эффективности предполагает нормальную постановку племенного дела. Эффекты современного семеноводства и племдела настолько значительны, хотя требуют значительных затрат, что приходится прямо сказать: игра стоит свеч. Кроме того, для ведения сельского хозяйства важное значение имеют средства борьбы с вредителями, сорняками, болезнями. Здесь же отметим необходимость существования опытных станций земледелия, государственных опорных пунктов животноводства и др. На предприятиях, специализирующихся в этом направлении, решаются общепромышленные вопросы апробации и тиражирования новых семян, пород скота, технологий.

15) Особенностью использования земли является то, что со сбором урожая происходит вынос питательных веществ из

земли. Для восстановления плодородия необходима их компенсация (возврат в почву питательных веществ). Земле требуются фосфорные, азотные, калийные удобрения. Кроме того, земле требуются микроудобрения в очень незначительных дозах, например – медь. Удобрения – важнейший фактор интенсификации сельского хозяйства. Внесенные в почву удобрения сохраняют свое действие в течение нескольких лет. Мы фиксируем такую позицию – удобрения выступают как основной капитал. Согласно словарям основной капитал – часть производительно-го капитала, который полностью и многократно участвует в производстве товара, переносит свою стоимость на товар в течение нескольких кругооборотов по частям. Например, в первый год удобрения отдают 50 % своих питательных свойств, второй – 30 %, третий – 15 %, четвертый – оставшиеся 5 %.

16) Нами отмечается особенность – повышение плодородия земли при «правильном» ведении хозяйства. Еще у Маркса есть высказывание на этот счет в третьем томе «Капитала» в главах, посвященных дифференциальной ренте. Земля выступает как производительная сила: в сельском хозяйстве используется, прежде всего, ее плодородие, способность аккумулировать и передавать растениям необходимые питательные вещества. Плодородие выступает главным фактором земли [2, с. 22]. Таким образом, земля при «правильном» ее использовании улучшает свои качественные характеристики, становится более ценной и в производстве и на рынке.

Таковы, в очень конспективном изложении, на наш взгляд, основные позиции, раскрывающие специфику земли как экономического ресурса аграрного сектора в системе производительных сил.

### ***Библиографический список***

1. Буздалов И. Н. Сельское хозяйство России: взгляд сквозь призму концепции устойчивого развития // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2015. № 84. С. 3–17.

2. Кованов С. И., Свободин В. А. Экономические показатели деятельности сельскохозяйственных предприятий : справочник. М. : Агропромиздат, 1991. 304 с.

3. Экономические проблемы воспроизводства в АПК России / под ред. И. Г. Ушачева. М. : Энциклопедия российских деревень, 2003. 455с.

УДК 368.4

*О. Ю. Гурьева*

## **КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ИНСТИТУТ**

Огромную роль в формировании и развитии социально-трудовых отношений сыграли и продолжают играть различные институты. Один из них – институт корпоративной социальной ответственности, значимость которой все более осознается в современном обществе. Поэтому изучение ее институциональных основ – важнейшее направление современной экономической науки.

**Ключевые слова:** корпоративная социальная ответственность; институт; социально-трудовые отношения; социальное партнерство; согласие; сотрудничество; общественный договор.

*O. U. Gurjeva*

## **CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A INSTITUTE**

A huge role in the formation and development of social-labour relations have played and continue to play several different institutions. One of them is the Institute for corporate social responsibility, the significance of which is increasingly recognized in modern society. Therefore, the study of its institutional bases – the most important direction of modern economic science.

**Key words:** corporate social responsibility; labor relations; social partnership; agreement; cooperation; social contract.

Огромную роль в формировании и развитии социально-трудовых отношений сыграли и продолжают играть различные институты. Необходимо подчеркнуть, что собственно трудовые отношения рассматриваются через совокупность регулирующих правил и взаимосвязей между основными субъектами по поводу гарантий занятости, найма, увольнения, выхода на пенсию, ус-

ловий труда, распределения доходов. Следовательно, сама сущностная характеристика социально-трудовых отношений уже предполагает их институционализацию, т. е. формирование устойчивых норм, правил, процедур, линий поведения и взаимодействия основных субъектов: наёмных работников, работодателей и государства.

Институционализация социально-трудовых отношений проявляется в следующих устойчивых формах социального взаимодействия [3, с. 285].

1. Защита со стороны трудового законодательства и государственное регулирование трудовых отношений. Основным институтом в данном случае выступает государство, а основными институтами-механизмами являются трудовое законодательство и системы социальной защиты – социальное страхование, социальная помощь, социальные гарантии.

2. Реализация отношений социального партнёрства и договорных отношений, защита интересов наёмных работников в системе социально-трудовых отношений. Основные институты-субъекты – государство, фирмы, ассоциации (например, ассоциации наёмных работников или работодателей), институты-механизмы – коллективные договоры и соглашения, трудовые договоры, контракты.

3. Отношение человека к труду, культура в сфере труда, трудовое поведение. Институты-субъекты – общество в целом, государство, фирмы и работодатели, наёмные работники; институты-механизмы – трудовая этика, трудовые практики, трудовые традиции.

Анализ институциональных преобразований в социально-трудовой сфере и системе регулирования трудовых отношений позволяет сделать следующие основные выводы.

1. Анализ процессов реформирования российского общества и институциональных преобразований в социально-трудовой сфере доказывает, что «общественное устройство современной России есть прямое продолжение существовавшей в СССР этакратической системы, исторические корни которой уходят в многовековую историю страны – носительницы евроазиатской православной цивилизации, не знавшей устойчивых институтов частной собственности, рынка, правового государ-



ства, гражданского обществ. После распада СССР в России не произошло коренного поворота в сторону конкурентной частнособственнической экономики. Присущие этакратическому обществу слитные отношения «власть – собственность» получили частнособственническую оболочку, но по существу остались неизменными. Таким образом, есть веские основания предположить, что в постсоветской России сохранился в преобразованном виде этакратизм, который приобрёл форму государственно-монополистического корпоративистского квазикапитализма».

Для социально-трудовых отношений это означает, что до сих пор не оформлены интересы основных сторон-субъектов, что определяет, в свою очередь, преобладание принципов недоверия и неуважения сторон друг к другу, отсутствие ярко выраженной предметной области социально-трудовых отношений и, как следствие, действенных институциональных механизмов [1, с. 114].

2. Заимствование стандартного западного «набора» социальных институтов, таким образом, не привело к активному их распространению в стране. Очень многие законы принимались и принимаются без должного финансово-экономического обоснования и в дальнейшем не обеспечиваются финансовыми ресурсами.

3. В постсоветской России отсутствует чёткое разделение институтов социального страхования и социальной помощи. Между тем это совершенно различные институциональные механизмы, и при определении концептуальных основ и приоритетных направлений развития системы социально-трудовых отношений эти различия следует учитывать. Социальное страхование связано с ослаблением рисков в социально-трудовой сфере для каждого конкретного работника на основе именно ими осуществляемого совместного софинансирования. Основной отличительной особенностью страховых взносов является их целевой характер. Именно благодаря этому в системе социального страхования и работники, и работодатели заинтересованы в формировании финансовой базы, которая была бы достаточной для выплаты пенсий и пособий, сопоставимых с заработной платой. Таким образом, подрывается такая основа социального страхования, как связь страховых платежей и выплат с заработной платой конкретных работников.

Следует также добавить, что без «кратного» повышения заработной платы невозможно проводить эффективную политику и реформирование в системе социальной защиты.

Социальная помощь основывается на предотвращении угрозы падения уровня жизни людей ниже минимально допустимой планки. Предоставляется социальная помощь путём безвозмездного предоставления материальных благ и денежных средств, имеет бюджетный характер и направлена на всех нуждающихся.

Для формирующейся модели социально-трудовых отношений в современной России это означает, что основной предметной областью должны стать вопросы, связанные с заработной платой и регулированием доходов. При этом очень важным представляется, какую роль и по каким направлениям в регулировании доходов играет государство, работодатели и сами работники.

4. Реформа российской пенсионной системы как элемента системы социального страхования также вызывает много критики со стороны специалистов-практиков и учёных. Отсутствие надёжных финансовых институтов (инвестиционных фондов, управляющих компаний) не позволяет в полной мере перейти к накопительным вариантам – государственным и негосударственным. В настоящее время существующие финансовые институты не способны минимизировать риски, связанные с накоплением денежных средств или даже их сохранением. Очень низок и институт доверия в нашей стране. Эффективное использование долгосрочных пенсионных накоплений граждан требует комплекса макроусловий: устойчивого экономического роста, устойчивых финансовых механизмов, эффективного финансового регулирования, развитой инвестиционной инфраструктуры. Более того, сам переход на накопительную систему не решит быстро всех проблем.

Мировой опыт накопил широкий арсенал средств и механизмов, способных регулировать пенсионный институт – поощрение более позднего выхода на пенсию, сокращение пенсионных льгот, повышение размеров и оптимизация страховых взносов, развитие дополнительных форм пенсионного обеспечения в виде профессиональных, корпоративных и прочих частных систем.

5. Упразднение Министерства труда РФ в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 9 марта 2004 г. № 314 «О системе и структуре федеральных органов власти» и создание Министерства здравоохранения и социального развития РФ имело негативные последствия. Анализ показывает, что многие важнейшие вопросы (мотивация работников, общая политика на рынке труда, подготовка и переподготовка кадров, формирование правовой и нормативной базы регулирования социально-трудовых отношений и координация в целом всей работы в социально-трудовой сфере в стране) «выпали» из поля зрения вновь образованного Министерства. Многие учёные и политики обосновывают необходимость восстановления в той или иной форме Министерства труда, и мы разделяем данную точку зрения. Именно в рамках Министерства труда должна осуществляться макроэкономическая политика государства в системе социально-трудовых отношений.

Таким образом, анализ эволюции институциональных преобразований в системе социально-трудовых отношений позволяет сделать следующие основные выводы в рамках концепции формирования и развития системы социально-трудовых отношений в современной России [4, с. 20].

Целевая функция и направленность системы социально-трудовых отношений должны обеспечить развитие трёх основных элементов зрелого индустриального общества – труд, квалифицированный работник, социально ответственный работодатель.

Институциональные механизмы должны обеспечивать и поддерживать, с одной стороны, направленность развития системы социально-трудовых отношений, а с другой – способствовать формированию ярко выраженных интересов сторон социально-трудовых отношений на принципах равноправия, партнёрства, соучастия, социального диалога и поиска компромиссов.

Анализ исторического опыта развития России позволяет судить о том, какие из них могут эффективнее «прижиться» в России и более всего соответствуют экономической ментальности как фундаментального неформального института российской экономики, который, по всей видимости, значительно отличается как от типично западной ментальности (США), так и от типично восточной (Япония). Анализ европейской и россий-

ской моделей социально-трудовых отношений позволяет аргументировать адаптацию таких институциональных механизмов, как развитие социального партнёрства, социально ответственного бизнеса; использование макроэкономических механизмов, направленных на регулирование доходов, содействие занятости, профессиональной подготовки и переподготовки [4, с. 22].

Признавая ментальное единство России, необходимо учитывать значительную региональную специфику и дифференциацию при использовании тех или иных механизмов. В частности, в системе социального партнёрства в рамках региональных соглашений должны учитываться региональные особенности и предметная область соглашений, корректироваться исходя из уровня развития того или иного региона.

Необходимость формирования интересов наёмных работников определяет и развитие таких институциональных механизмов, как социальная политика предприятий с персонификацией программных мероприятий, развивающих личную инициативу и ответственность работников и направленных на учёт и развитие индивидуальных профессиональных качеств.

#### ***Библиографический список***

1. *Ворожейкин И. Е.* История труда и предпринимательства : учебное пособие. М. : ГАУ, 2010.
2. *Миронов Б. Н.* Социальная история России периода империи (XVIII – начало XX). Генезис личности, демократической семьи, гражданского общества и правового государства : в 2 т. СПб. : Питер, 2009. Т. 2. 567 с.
3. *Карнишин В. Ю.* Социальный аспект российской модернизации в конце XIX – начале XX века // Регионология. 2009. № 1. С. 284–288.
4. *Шкаратан О. И.* К сравнительному анализу влияния цивилизационных различий на социальные процессы в посткоммунистическом мире // Социологические исследования. 2010. № 10. С. 15–25.

**ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ АСПЕКТ  
ФИЗИЧЕСКОЙ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ:  
МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ**

Проведенное межрегиональное сравнение показателей уровня физической доступности жилья и факторов, влияющих на его изменение, позволит системно подойти к решению воспроизводственной составляющей жилищной проблемы в регионе и, тем самым, повысить качество жизни населения, определить структуру и объемы инвестиций в жилищную сферу. Особую актуальность эта проблема приобретает в условиях ограниченности финансовых ресурсов и низкого качества жилья, что характеризует инвестиционную активность региона в целом.

**Ключевые слова:** жилищная сфера, физическая жилищная доступность, строительная активность, жилищная обеспеченность.

*I. A. Zaitseva, E. S. Potekhina*

**REPRODUCTIVE ASPECT OF PHYSICAL HOUSING  
AFFORDABILITY: AN INTERREGIONAL  
COMPARATIVE ANALYSIS**

Conducted by inter-regional comparison of the level of physical housing affordability and the factors influencing its modification, will systematically approach the reproductive component of the housing problem in the region and thereby improve the quality of life of the population, determine the structure and levels of investment in housing. This problem is particularly relevant in the context of limited financial resources and low housing quality, that characterizes the investment activity in the region as a whole.

**Key words:** housing, physical accessibility, housing construction activity, housing security.

Одной из важнейших задач социально-экономической политики, направленной на улучшение уровня жизни населения и повышения благосостояния страны в целом, является решение жилищной проблемы. Недостаточный объем жилищного строительства, низкий уровень обеспеченности населения жильем, рост цен, увеличивающиеся темпы выбытия жилищного фонда из-за ветхости и аварийного состояния значительно обостряют вопрос обеспеченности и доступности жилья населению.

Доступность жилья для населения характеризует способность домохозяйств полностью оплачивать все жилищные расходы на любой стадии жизненного цикла жилища с учетом получаемых доходов, в том числе: приобретение жилья при образовании новых семей; улучшение жилищных условий семей за счет приобретения жилья более высокого качества; оплата коммунальных расходов и текущих расходов по содержанию жилья; оплата расходов по капитальному ремонту (модернизации, реконструкции) жилого здания с учетом реальной потребности в реновации здания; приобретение жилья на первичном или вторичном рынке в случае сноса жилого здания [14, с. 45].

Понятие «доступность» является достаточно широким и охватывает не только физические, но и экономические, социальные, нормативно-правовые, политические и другие аспекты [12, с. 39].

В этой связи различают физическую (наличие таковой и возможность потребителя физически ею пользоваться) и ценовую доступность жилья. На ценовую доступность жилья оказывают влияние следующие факторы: цена услуги (тарифы); степень платежеспособности населения; готовность населения платить (соответствие цены жилья его качеству); государственная поддержка неплатежеспособного населения [2]. Последний фактор является наиболее существенным для малоимущих слоев населения, поэтому именно социальная поддержка может в какой-то степени решить проблему доступности жилья.

Доступность является многомерной категорией, в которой в сложной форме переплетаются различные социально-экономические, демографические и поведенческие взаимосвязи.

На доступность жилья оказывают влияние такие экономические инструменты, как бюджетное и финансово-

кредитное регулирование, налоговое регулирование, ценовая и тарифная политика в сфере жилищного строительства и жилищно-коммунального обслуживания [8, с. 53]. В поведении населения на рынке потребления жилья должны проявляться и учитываться новые элементы оценки доступности – сопоставление своих будущих возможностей (ожидаемых доходов), платежеспособности с ожидаемыми платежами, включая услуги жилищно-коммунального хозяйства.

Говоря о доступности жилья, необходимо понимать, что, в связи с сильной дифференциацией жилищных предложений, потребностей населения и платежеспособности, оценить ситуацию достаточно сложно. Однако для преобладающей части населения России жилье является малодоступным.

Учитывая особенности инвестирования в жилищную сферу, требуется уделять особое внимание анализу динамики показателей, характеризующих доступность жилья. К ключевым можно отнести следующие показатели доступности жилья: рабочее время, необходимое для получения дохода, достаточного для покупки 1 кв. м типового жилья; рабочее время, необходимое для оплаты единицы типового жилья (комнаты, квартиры); рабочее время, необходимое для оплаты единицы типового жилья с учетом обязательных и первостепенных платежей; рабочее время, необходимое для расплаты по ипотечному кредиту в минимальные сроки [7, с. 216; 6, с. 10–11].

Для оценки доступности жилья используется показатель – коэффициент доступности жилья, с помощью которого определяется время, необходимое домохозяйству для приобретения жилья. Существует несколько методик расчета данного коэффициента (методика, принятая в ФЦП (без учета затрат домохозяйств), с учетом затрат в размере величины прожиточного минимума, с учетом затрат в размере величины среднедушевых потребительских затрат, с учетом инвестирования сбережений и наличия жилья для продажи на вторичном рынке). Однако следует отметить, что исследователи, занимающиеся жилищными вопросами, стремятся усовершенствовать методику его расчета с целью более точного отражения реальной ситуации на рынке жилья.

За последние десять лет объемы инвестиций неуклонно растут, к концу 2009 г. их сумма в целом по РФ превысила

1,2 млрд р. или в 9,1 раза выше, чем в 2000 г. [10]. Наибольшие объемы инвестиций в жилищное строительство можно наблюдать в Ярославской и Владимирской областях, самые низкие – в Костромской. Начиная с 2008 г., объемы инвестиций в Ивановской области превышают аналогичные показатели Костромской и Владимирской областей [9, с. 283].

К положительной тенденции последних лет следует отнести ежегодное наращивание объемов жилищного строительства. Динамика ввода в действие жилых домов в Ивановской области по сравнению другими областями приведена в табл. 1.

*Таблица 1*

**Ввод в действие жилых домов, тыс. м<sup>2</sup> общей площади**

Субъекты РФ	2000	2005	2009	2012
Российская Федерация	30296	43560	59892	65742
ЦФО	10181	15261	18898	18179
Владимирская область	281	327	451	508
Ивановская область	106	106	187	222
Костромская область	157	117	180	205
Ярославская область	131	224	376	461

За рассматриваемый период ввод в действие жилых домов в Ивановской области по сравнению с соседними регионами невелик. Показатель находится на уровне аналогичного показателя по Костромской и значительно ниже значения анализируемого показателя Владимирской и Ярославской областей.

Приводя общий показатель ввода в действие жилых домов на тысячу жителей, получаем возможность адекватного сопоставления и сравнения его в межрегиональном разрезе, тем самым определить место региона в РФ. Таким образом, по вводу в действие жилых домов на 1000 человек населения Ивановская область занимает 75 место в Российской Федерации по данным 2009 года, что значительно хуже ситуации, сложившейся в близлежащих областях [9, с. 538].

Насколько остро стоит проблема в обеспеченности населения жильем позволяет судить показатель жилой площади, приходящейся на одного жителя. Рост показателей ввода жилья свидетельствует о возрастающей жилищной потребности населения и ее обеспеченности (табл. 2).



Таблица 2

**Общая площадь жилых помещений, приходящаяся  
в среднем на одного жителя, м<sup>2</sup>**

Субъекты РФ	2000	2005	2009	2012
Российская Федерация	19,2	20,9	22,4	23,0
ЦФО	20,4	22,5	24,5	24,4
Владимирская область	21,2	23,2	24,9	22,5
Ивановская область	20,5	22,4	23,6	24,2
Костромская область	21,6	23,5	24,0	25,4
Ярославская область	20,5	22,2	23,6	24,6

Рост объемов жилищного строительства в целом по РФ способствовал увеличению площади жилых помещений, приходящейся в среднем на одного жителя (табл. 2) (в период с 2000 по 2012 гг. рост данного показателя составил почти 20 %). Анализируя динамику показателя площади жилых помещений, приходящейся в среднем на 1 жителя в Ивановской области, значения показателя выше, чем в среднем по РФ, но ниже показателей в Костромской и Владимирской областях. Значение данного показателя близко к значениям аналогичного показателя некоторых стран Восточной Европы, но существенно ниже, чем в большинстве экономически развитых стран. Для сравнения, в США в среднем на одного жителя приходится 70 м<sup>2</sup> жилых помещений, в Великобритании – 62 м<sup>2</sup>, в Германии – 50 м<sup>2</sup>. По социальным стандартам ООН минимальный уровень обеспечения жилой площадью составляет 30 м<sup>2</sup> на человека [5, с. 8; 11, с. 164].

Важнейшей жилищной проблемой является проживание населения в ветхом и аварийном жилье. Показательными в этом случае являются сведения о техническом состоянии жилищного фонда. Данный показатель практически не изменялся с 2005 г. Следует отметить, что в Ивановской области не протяжении пяти лет в отличие от Владимирской, Костромской и Ярославской областей не наблюдается увеличение показателя по аварийности жилищного фонда [8, с. 39].

Анализ показывает, что жилые помещения общей площадью более 290 млн м<sup>2</sup>, или 11 % всего жилищного фонда, нуждаются в неотложном капитальном ремонте и переоборудовании коммунальных квартир для посемейного заселения, 250 млн м<sup>2</sup> (9%) – в реконструкции. Причем из 19 млн жилых строений, за-

нятых под жилье, примерно 70 % изношены не менее чем на 30 % [5, с. 16].

В целом по РФ и ЦФО число семей, нуждающихся в жилье сокращается, соответственно увеличивается число семей, получивших жилье и улучшивших жилищные условия. Самый низкий показатель нуждающихся наблюдается в Ивановской области (16,2 тыс. семей). Самый высокий – во Владимирской области – 20,4 тыс. семей в 2009 г., что на 30 % больше, чем в Ивановской. Однако данный показатель в структуре имеет наибольшее значение по Костромской области (6,9 % по данным за 2009 г.) в отличие от Владимирской области (3,6 % в 2009 г.) [9, с. 283]. Таким образом, удовлетворенность в жилье не снижается, а потребность в нем, напротив, увеличивается.

По-прежнему значительная часть населения области нуждается в улучшении жилищных условий (табл. 3). По состоянию на 2008 год в очереди на получение жилья в Ивановской области, находилось 16,2 тыс. семей или 3,7 % от общего количества. В 2009 году только 609 семей улучшили свои жилищные условия, это составило 3,8 % от семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилье, что меньше, чем в других областях [3, с. 239].

Отметим, что небольшая доля социального жилищного строительства для обеспечения граждан, уволенных с военной службы (жилищные сертификаты), ликвидаторов-чернобыльцев и других льготных категорий очередников осуществляется за счет средств федерального бюджета. Здесь наблюдается хроническое недофинансирование запланированных объемов в федеральном бюджете, что свидетельствует о низкой доступности улучшения жилищных условий семей, связанных с выполнением федеральных обязательств [4, с. 7].

В целом по РФ наблюдается тенденция снижения доли домохозяйств, неудовлетворенных своими жилищными условиями с 15 % до 9 % за период с 2005 до 2012 гг. Аналогичная тенденция наблюдается и в региональном разрезе (Ивановская область не стала исключением). Так, если в 2005 г. были не удовлетворены жилищными условиями 20 % домохозяйств, что значительно выше уровня других регионов, то в 2009 г. их доля снизилась до 8 %, что сопоставимо со среднероссийским уровнем. Доля домохозяйств, активно старающихся улучшить свои жилищные условия, относительно мала и колеблется от 2 % до 0,4 % за рассматриваемый период.

Таблица 3

**Удельный вес домохозяйств, неудовлетворенных  
своими жилищными условиями и планирующих их улучшить,  
в общем числе обследуемых домохозяйств  
(по субъектам Российской Федерации, %)**

Домохозяйства  Субъекты РФ	2005		2008		2009		2012	
	неудовлетворенные своими жилищными условиями	планирующие улучшить жилищные условия	неудовлетворенные своими жилищными условиями	планирующие улучшить жилищные условия	неудовлетворенные своими жилищными условиями	планирующие улучшить жилищные условия	неудовлетворенные своими жилищными условиями	планирующие улучшить жилищные условия
Российская Федерация	15,2	3,4	9,6	1,7	9,2	1,9	7,1	11,6
ЦФО	13,3	3,8	9,8	1,2	8,9	1,3	9,4	11,2
Владимирская область	15,6	0,5	9,5	0,7	8,4	1,1	8,4	7,4
Ивановская область	20,0	2,0	9,5	1,3	8,2	0,4	6,7	4,1
Костромская область	13,4	2,7	7,7	1,3	4,6	1,5	6,8	4,9
Ярославская область	13,3	1,6	9,3	4,1	7,6	2,6	9,3	15,2

Состояние в плане развития строительства жилых домов по областям ЦФО и в целом по России представлено в табл. 4.

Таблица 4

**Удельный вес жилых домов,  
построенных населением за счет собственных  
и заемных средств, в общем вводе жилья, %**

Субъекты РФ	2000	2005	2009	2012
Российская Федерация	41,6	40,2	47,7	43,2
ЦФО	31,9	33,8	40,0	39,2
Владимирская область	29,2	40,8	50,4	60,2
Ивановская область	34,5	40,5	33,9	45,0
Костромская область	21,5	52,1	56,6	42,2
Ярославская область	40,9	36,9	24,4	37,2

Следствием малой активности домохозяйств в улучшении жилищных условий явилась более низкая инвестиционная активность Ивановского региона в 2006–2009 гг. по сравнению с Костромской и Владимирской областями. За период 2000–2012 гг. в целом по Российской Федерации прослеживается незначительный рост удельного веса жилья, построенного за счет средств населения. За период с 2000 по 2012 годы значения показателя существенно менялись в сторону увеличения во Владимирской области.

В табл. 5 представлен сравнительный анализ показателей физической доступности, строительной активности и жилищной обеспеченности по регионам.

Таблица 5

**Показатели физической доступности жилья**

	2000	2005	2009	2012
Показатели строительной активности, кв. м/чел.				
Российская Федерация	0,2	0,3	0,4	0,46
Центральный федеральный округ (ЦФО)	0,26	0,4	0,49	0,47
Владимирская область	0,18	0,22	0,31	0,36
Ивановская область	0,08	0,09	0,18	0,21
Костромская область	0,21	0,17	0,77	0,24
Ярославская область	0,01	0,17	0,29	0,36
Показатели жилищной обеспеченности, кв. м/чел.				
Российская Федерация (РФ)	18,97	20,6	22,6	23,36
Центральный федеральный округ (ЦФО)	20,3	21,9	22,6	23,4
Владимирская область	20,93	22,8	24,0	25,3
Ивановская область	20,92	21,7	22,6	24,3
Костромская область	22,3	24,2	25,7	19,7
Ярославская область	20,6	22,8	23,6	23,6

Физическая доступность жилья характеризует воспроизводственный аспект решения жилищной проблемы.

Основными ценообразующими факторами доступности жилья являются строительная активность и жилищная обеспеченность.

Изменение жилищной обеспеченности напрямую зависит от объемов строительства нового жилья, физического износа существующего жилищного фонда и численности населения.

Строительная активность (кв. м нового жилья / чел.) – это отношение введенных в действие жилых домов (млн кв.м общей площади) к численности населения (млн чел.).

Жилищная обеспеченность (кв. м / чел.) – это отношение жилищного фонда (млн кв. м) к численности населения, млн чел.

Сравнительный анализ уровня строительной активности и жилищной обеспеченности позволяет определить, в какой срок возможно нарастить жилищный фонд, при котором значение жилищной обеспеченности стало бы эквивалентно показателям социальной нормы жилья на человека или уровню показателей развитых стран.

По европейским стандартам, строительная активность должна быть не менее 1 кв. м на душу населения в год. Следовательно, каждый год жилищная обеспеченность должна прирастать на 1 кв. м [1; 11, с. 141].

Таким образом, существующие объемы нового строительства и капитального ремонта не позволяют сократить очереди на жилье, ликвидировать коммунальное заселение, а также снизить количество ветхого и аварийного жилья, которое возрастает с каждым годом.

В связи с этим обеспечение доступности жилья требует привлечения значительных объемов инвестиций из различных источников, а также большого объема трудовых, материальных, природных ресурсов.

### ***Библиографический список***

1. Гусев А. Б. Доступность жилья в России и за рубежом: Сравнительный анализ // [http://www.urban-planet.org/article\\_8.html](http://www.urban-planet.org/article_8.html).
2. Доступность жилищных и коммунальных услуг в малых городах. URL: [http://www.ratsg.ru/about/interconference/dostupnost\\_zhilishhnykh\\_i\\_kommunalnykh\\_uslug\\_v\\_malykh\\_gorodakh/](http://www.ratsg.ru/about/interconference/dostupnost_zhilishhnykh_i_kommunalnykh_uslug_v_malykh_gorodakh/) (дата обращения: 17.10.2011).
3. Жилищное хозяйство и бытовое обслуживание населения в России : стат. сб. / Росстат. М., 2013. 326 с.

4. *Лемешкина И. М.* Социально-экономическое развитие сферы жилищных услуг : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М. : МГУ им. М. В. Ломоносова, 2008.

5. *Морковкина М. А.* Статистический анализ доступности жилья в Российской Федерации : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М. : МЭ-СИ, 2008.

6. *Панфилов А. В.* Жилищный рынок Российской Федерации: анализ становления и подходы к прогнозированию : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М. : УРАН Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, 2010.

7. *Потехина Е. С., Андреева О. Р.* Проблемы развития инвестиционной инфраструктуры региона (на примере Ивановской области) // Точки роста в Евразийском экономическом союзе: бизнес, инвестиции, инновации : сб. материалов междунар. науч.-практ. конф. : в 2 ч. / науч. ред. А. Н. Ежов. Архангельск : Институт управления, 2015.

8. *Потехина Е. С., Печникова А. Г.* Виды и критерии доступности для потребителей товаров и услуг организаций коммунального комплекса // На пути к гражданскому обществу. 2014. № 4 (16).

9. Регионы России. Социально-экономические показатели, 2014 : стат. сб. / Росстат. М., 2014. 900 с.

10. Сводный доклад Ивановской области о результатах мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов за 2009 год. URL: [http://invest.ivanovo.ru/climate/socialjnoekonomicheskoe\\_polozhenie\\_ivanovskoj\\_oblasti/stroiteljstvo/](http://invest.ivanovo.ru/climate/socialjnoekonomicheskoe_polozhenie_ivanovskoj_oblasti/stroiteljstvo/).

11. *Селютина Л. Г.* Проблемы оптимизации структуры жилищного строительства в крупном городе в современных условиях. СПб. : СПбГИЭУ, 2002. 234 с.

12. Социальная сфера и доступность социальных благ в регионе : науч. изд. / науч. ред. А. Б. Берендеева. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2010. 488 с.

13. *Хачатрян С. Р.* Методы измерения и моделирования процессов расширения социальной доступности улучшения жилищных условий населения // Аудит и финансовый анализ. 2001. № 3. URL: [http://www.cfin.ru/press/afa/2001-3/07\\_2.shtml](http://www.cfin.ru/press/afa/2001-3/07_2.shtml).

14. *Хохлов О. Б.* Оценка эффективности проектов и программ реновации жилищного фонда : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. Томск : Томский государственный архитектурно-строительный университет, 2006.

УДК 330.34

*Е. Е. Иродова*

## **ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ В СФЕРЕ МЕДИЦИНСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ**

Рассматриваются актуальные аспекты проблемы коммерциализации медицинского обслуживания. Подчеркивается специфика сферы медицинского обслуживания, затрудняющая ее рыночную адаптацию. Анализируются факторы «за» и «против» коммерциализации системы здравоохранения.

**Ключевые слова:** общественное здоровье, медицинские услуги, платная медицина, расходы на здравоохранение, финансирование системы здравоохранения.

*Е. Е. Irodova*

## **PROBLEMS OF COMMERCIALIZATION IN THE FIELD OF MEDICAL CARE**

Covers the relevant aspects of the problem of commercialization of medical services. The specifics of the health-care burden as it appears its market adaptation. Analyzes the factors "for" and "against" the commercialization of the health system.

**Key words:** public health, medical services, paid medical, health expenditure, financing of the health system.

**В рамках данной статьи в центре анализа находится вопрос о целесообразности активной коммерциализации в области оказания медицинских услуг.**

**Частная система финансирования наиболее полно представлена в США, где на нее приходится около 60 % совокупных расходов на здравоохранение (частных и государственных), причем основная часть личных средств реализуется через институт ДМС. В других западных странах доля личных средств**

варьируется от 7 % в Великобритании до 25–30 % во Франции и Швейцарии [1].

Необходимо подчеркнуть, что **индустрия здоровья обладает определенными особенностями, которые объективно ограничивают возможность распространения рыночных отношений в этой сфере человеческой деятельности.**

**Во-первых**, большинство видов деятельности в сфере услуг требует непосредственных контактов производителя и потребителя, характеризуется высокой индивидуальностью, нестандартностью подхода к потребителю. В этой ситуации типичное для рынка посредничество способно негативно влиять на лечебный процесс. **Во-вторых**, для многих составляющих индустрии здоровья характерна асимметрия информации у производителя и потребителя в отношении полезных свойств услуг и товаров медицинского назначения, а также лекарственных средств, медицинской техники. **В-третьих**, коммерциализация индустрии здоровья усиливает экономическую заинтересованность в монопольном положении производителей услуг и товаров медицинского назначения. **В-четвертых**, потребность в продукции индустрии здоровья – это витальная потребность. Специфика формирования спроса на услуги и товары медицинского назначения состоит в том, что их высокая социальная приоритетность сочетается с низкой эластичностью спроса на них. **В-пятых**, в индустрии здоровья весьма неопределенно и нечетко прослеживается связь между затратами труда персонала и его конечными результатами, которая находит выражение в состоянии здоровья людей (их заболеваемости, средней продолжительности жизни, уровне смертности и др.). Конечный эффект труда работников индустрии здоровья отличается ярко выраженным социальным характером. **В-шестых**, для индустрии здоровья характерно сочетание экономической эффективности с социальной справедливостью. Последняя должна проявляться, прежде всего, во всеобщей доступности многих видов услуг и товаров медицинского назначения. Исследование особенностей функционирования индустрии здоровья позволяет сделать вывод о том, что в ряде случаев создание услуг и товаров медицинского назначения на основе рыночных отношений неэффективно [5].



**Негативные последствия коммерциализации медицинского обслуживания** вполне очевидны.

1) Платное медицинское обслуживание, построенное в соответствии с принципами свободного рынка, является крайне дорогостоящим, поскольку ведет к росту степени использования высоких технологий, новейших методик и современных медицинских служб. 2) Избыточное предложение второстепенных медицинских услуг и недостаточное предоставление социально-желательных услуг под влиянием лавинообразно растущих коммерческих интересов их производителей [4]. Возникает серьезная проблема неоптимальной структуры медицинских услуг. 3) Расщепление системы медицинского обслуживания на две практически не связанные между собой части: использующую современные медицинские технологии благодаря оказанию платной элитарной медицинской помощи для очень незначительной части населения и отстающую медицину для большей части населения, которой будут недоступны многие виды современной медицинской помощи. 4) Инновационный потенциал элитарной медицины может быть утрачен под влиянием сиюминутных коммерческих интересов и нерационального распределения высоких доходов от оказания медицинских услуг в пользу растущих заработков, а отнюдь не разработки новых медицинских технологий, освоения новых форм обслуживания и пр. 5) В российском здравоохранении постепенно утрачивает свою роль принцип общественной солидарности, являющийся основой любой общественной системы. Здоровые и богатые все в меньшей степени платят за бедных и больных.

**Наряду с этим требуют анализа факторы, действующие в пользу платности медицинского обслуживания.**

**Во-первых**, рынок в индустрии здоровья должен дополнить его нерыночную составляющую в соответствии с принципами ограниченной доступности услуг и товаров медицинского назначения, а также гибкости регулирования социально-экономических отношений, адекватных современному состоянию медицины и организации здравоохранения, ожиданиям потребителей и производителей. **Во-вторых**, мы подчеркиваем выгоды, приобретаемые в этом смысле частными лицами. Либеральная идея платности медицинского обслуживания предпола-

гает наличие потока затрат на поддержание нормального функционирования человеческого капитала, и потока доходов, как результата его эффективной работы [3]. **В-третьих**, наиболее обеспеченная часть населения, как правило, выступает в качестве инициаторов развития системы платной медицины, создания элитных клиник, центров высокотехнологичной диагностики, медицинских центров узкоспециализированной и высокоэффективной помощи, где услуги стоят на несколько порядков выше, чем в обычных лечебных учреждениях среднего уровня [2]. В результате, наиболее состоятельная часть населения получает доступ к наиболее качественным и дорогостоящим благам и услугам, формируя тем самым особую нишу и на рынке медицинских услуг. **В-четвертых**, население в рамках государственной или страховой медицины может получить, как правило, только минимальный (базовый) пакет услуг в части профилактики, диагностики и лечения заболеваний, которого в большинстве случаев оказывается недостаточно и население прибегает к оплате медицинских услуг за свой собственный счет.

Однако для платного здравоохранения необходимо создать четкую правовую (статусную) и экономическую (производственную) базу. При этом, развитие рыночных отношений в области здравоохранения должно опираться на эффективное государственное регулирование сферы здравоохранения в целом и рынка медицинских услуг, технологий и препаратов, в частности.

#### ***Библиографический список***

1. *Лисицин Ю. П.* Общественное здоровье и здравоохранение. М. : ГЭОТАР-МЕД, 2010.
2. *Назарова И. Б.* Здоровье занятого населения. М. : ГУ-ВШЭ, Макс Пресс, 2012.
3. Новая постиндустриальная волна на Западе : Антология / под ред. В. Л. Иноземцева. М., 2000.
4. *Решетников А. В.* Социальный портрет потребителя медицинских услуг // Экономика здравоохранения. 2011. № 12.
5. *Трушкина Л. Ю., Тлепцеришев Р. А., Трушкин А. Г., Демьянова М. М.* Экономика и управление здравоохранением. Ростов н/Д : Феникс, 2013.

УДК 338.45:677(470)

*И. В. Некрасова, В. В. Солдатов*

**К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ  
ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ  
В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ  
(На примере текстильной промышленности Ивановской области)**

Рассматривается развитие традиционной текстильной и швейной промышленности РФ, выясняются проблемы этого развития и определяются основные направления государственной поддержки в условиях инновационной экономики.

**Ключевые слова:** текстильно-промышленный кластер, территориально-производственный комплекс, вид сырья, виды деятельности, инновационные технологии, инновационные товары, стратегические партнеры, государственная поддержка.

*I. V. Nekrasova, V. V. Soldatov*

**THE DEVELOPMENT OF THE TEXTILE INDUSTRY  
IN THE INNOVATION ECONOMY  
(on the example of the textile industry of the Ivanovo region)**

The article discusses the development of the traditional textile and garment industry of the Russian Federation, it turns out that the problem of development and the main directions of state support in the innovation economy.

**Key words:** textile industry cluster, territorial-production complex, raw material, activities, innovative technology, innovative products, strategic partners, government support.

Развитие современной рыночной экономики невозможно без придания ей инновационного характера, предполагающего получение больших экономических результатов за счет внедрения передовых научных достижений во всех видах человеческой деятельности. В связи с этим особый интерес вызывает исследо-

вание проблем развития текстильной промышленности и особенностей ее государственной поддержки.

По нашему мнению, в основе проведения этого исследования должна находиться реализация логической последовательности, состоящей из ряда следующих друг за другом этапов:

- выяснение понимания инновационной экономики и определение ее содержания в текстильной промышленности;
- рассмотрение существующего состояния текстильной промышленности;
- необходимость и особенности государственной поддержки развития текстильной промышленности.

Приведенная выше логическая последовательность позволит нам обеспечить полноту, достоверность и непротиворечивость нашего исследования.

Первый этап предполагает выяснение понимания инновационной экономики и определение ее содержания в условиях текстильной промышленности.

По нашему мнению, инновационная экономика – это стремление общества получить большие экономические результаты, за счет внедрения научных, технических и технологических новшеств во всех сферах человеческой деятельности и доведение величины инновационных продуктов до половины всей производимой продукции [4].

Содержание современной инновационной экономики в текстильной промышленности определяется действием трех основных составляющих: глобальности, информационности и социальности.

Глобальность инновационной экономики представляет собой способность текстильной промышленности расширять границы распространения трудовой деятельности, преодолевать ее национальные границы и формировать ее международную полезность.

Информационность инновационной экономики определяется ее способностью генерировать, анализировать, а также эффективно использовать большую часть информации о развитии текстильной промышленности.

Социальность инновационной экономики связана со способностью текстильной промышленности ориентировать международное и национальное производство на удовлетворение общественных потребностей, на единые условия производства и реализации материальных и нематериальных благ и услуг.

Таким образом, развитие текстильной промышленности невозможно без учета инновационного характера современной рыночной экономики.

Второй этап логической последовательности предполагает рассмотрение существующего состояния текстильной промышленности.

Значение текстильной промышленности РФ заключается в том, что в ней сосредоточены огромные производственные мощности, выпускается стратегически важная для экономической безопасности страны продукция, уровень цен на которую является важнейшим фактором роста благосостояния граждан.

По нашему мнению, текстильная промышленность представляет собой целостную совокупность предприятий по производству, переработке и реализации текстильной продукции, а также по утилизации отходов этих видов деятельности.

Основным системным свойством, объединяющим все виды предприятий, является вид используемого сырья, единство используемой техники, технологии и трудовых навыков. В текстильной промышленности Ивановской области таким видом сырья является хлопок.

Особенностями развития мировой текстильной промышленности в настоящее время и, в частности в Ивановской области, можно считать следующие основные положения.

Во-первых, преимущественный рост производства и использования искусственных (целлюлозных) и синтетических волокон, приводящий к стагнации производства в традиционной текстильной промышленности [3].

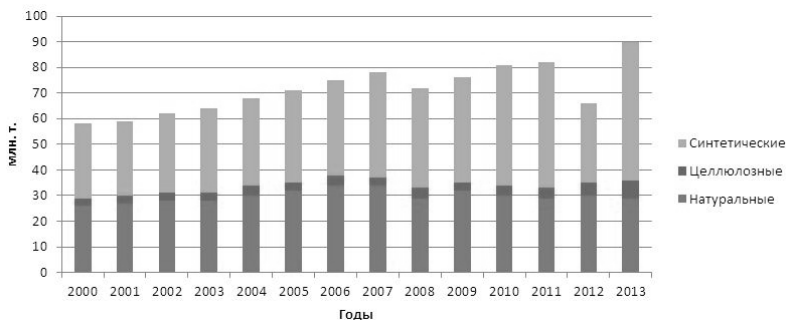


Рис. Мировой рынок волокон

Исследование предоставленных на рисунке данных позволило сделать следующие выводы о тенденциях использования натуральных, синтетических и искусственных волокон в текстильной промышленности за последние десять лет и, в частности, за 2013 год:

- развитие мирового рынка волокон характеризовались его постоянным ростом, так например, за 2013 год он вырос на 2,8 % и составил 92,3 млн т;
- решающую роль в развитии мирового рынка волокон играет рост использования химические волокна, который вырос за последний год на 6,1 % и составил 60,3 млн т;
- за последние пять лет наблюдается устойчивое падение использования натуральных волокон, причем только за последний год оно составило 3 % и сократилось до 32 млн т.

Во-вторых, рост использования искусственных и синтетических волокон в качестве заменителей натуральных волокон обусловлен снижением затрат на сырье, которое занимает в себестоимости текстильной продукции от 35 до 60 %, а также уменьшением расходов на его обработку.

Так, например, использование в текстильной промышленности одной тонны искусственных и синтетических волокон дает значительную экономию: в льняной промышленности четырех тонн льна, в хлопчатобумажной промышленности одной тонны хлопка, а в производстве технических тканей две тонны хлопка [1].

В-третьих, используемый в РФ хлопок поступает полностью из-за границы, а проекты по производству хлопка в нашей стране пока еще не реализованы. В связи с этим текстильная промышленность РФ находится в полной зависимости от импортного хлопка, а, соответственно, цена текстильной продукции напрямую зависит от курса национальной валюты.

В-четвертых, недофинансирование развития текстильной промышленности в начале и во второй половине XX века и привело к необходимости осуществления модернизации и перевооружение всей текстильной промышленности, что предполагает инвестирование значительных средств.

Так, например, проведенные швейцарской фирмы Gherzi исследования показали, что затраты на модернизацию и перевооружение текстильной и швейной промышленности Ивановской области могут составить 9,4 млрд дол., соответственно: в прядение – 4,7; в ткачество – 3,1; в отделку – 1,0; в швейное производство – 0,6 [5].

Перечисленные выше положения оказали влияние на содержание Инвестиционного послания Губернатора Ивановской области П. А. Конькова, в котором основным направлением развития области становится развитие производства синтетических волокон.

В основе этого послания лежит поддержка развития производства полиэфирных волокон и тканей из них.

Основными проектами, получившими поддержку Правительства Ивановской области, стали строительство ОАО «Кластерная текстильная компания «Иврегионсинтез» по производству полиэтилентерефталата (ПЭТФ) и производство флисового трикотажного полотна компанией «Протекс».

Поддержка традиционной текстильной промышленности нашла отражение лишь в виде финансовой помощи градообразующим текстильным предприятиям [2].

Такой подход к развитию текстильной промышленности приводит к свертыванию производства на традиционных текстильных предприятиях, к разрушению инфраструктуры отрасли и потере трудовых навыков жителями области. Нерешенность этих проблем может привести к полной потере производства хлопчатобумажных тканей.

По нашему мнению, государственная поддержка должна осуществляться по следующим направлениям:

- обеспечение научно-исследовательской деятельности, предполагающее организацию проведения, финансирования и патентования изобретений;

- осуществление подготовки высококвалифицированных кадров в государственных учебных заведениях;

- создание инфраструктуры, обеспечивающей действие территориально-производственного комплекса по производству и реализации текстильной и швейной продукции;

- осуществление работы по поддержке мероприятий по развитию деятельности в области дизайна и моды за счет проведения национальных и международных мероприятий;

- формирование национального кредитного фонда на приобретение импортного сырья и современной техники.

Осуществление приведенных выше материалов позволит восстановить производство хлопчатобумажных тканей и создать производство полиэтилентерефталата (ПЭТФ).

#### ***Биографический список***

1. Большая Энциклопедия Нефти и Газа. URL: [www.ngpedia.ru/id316962pl/html](http://www.ngpedia.ru/id316962pl/html).

2. Инвестиционное послание Губернатора Ивановской области Павла Алексеевича Конькова. URL: [invest-ivanovo.ru](http://invest-ivanovo.ru).

3. Мировая и отечественная промышленность химических волокон в 2013 году. URL: [neftegaz.ru/analysis/view/8290](http://neftegaz.ru/analysis/view/8290).

4. *Солдатов В. В., Булыгина Т. А.* Мотивация наемных работников в условиях инновационной экономики // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики : сб. науч. тр. / под ред. Б. Д. Бабаева, Е. Е. Николаевой. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2014. Вып. 7 (23). 372 с.

5. *Тарасова А.* Нелегкая промышленность Русского Манчестера // Деловой мир. 2008. № 6 (601). С. 38.



УДК 330.341  
*М. А. Тобиен*

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ КАК ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

Выявлено значение высшей школы в социально-экономическом развитии страны и регионов, выделены основные мировые тенденции развития высшей школы, рассмотрены проблемы и перспективы ее развития в России.

**Ключевые слова:** высшая школа, человеческий капитал, сценарии развития, государственная политика, образовательная сфера.

*М. А. Тобиен*

## **PROBLEMS AND PROSPECTS OF HIGH EDUCATION AS THE BASIS OF HUMAN CAPITAL FORMATION**

Revealed the value of high education in the socio-economic development of countries and regions, highlights the main global trends of its development, the problems and prospects of development of high education in our country.

**Key words:** high school, human capital development scenario, public policy and educational spheres.

К числу главных проблем современной экономики относится переход от ресурсно-сырьевой к инновационной модели развития, соответствующей требованиям постиндустриальной информационной экономики. В этих условиях основными «точками роста» становятся отрасли нематериального производства, к числу которых относятся, прежде всего, наука и образование, а главным конкурентным преимуществом любой страны и региона, в частности, становится вклад человеческого капитала в рост общественного благосостояния. В связи с этим исключительно важна роль высшей школы, от которой зависит уровень

образованности, грамотности населения. Ведь именно благодаря образованию происходит наследование, накопление, воспроизводство культурных ценностей, этических норм и научных знаний.

В настоящее время преобразование высшей школы определяется следующими мировыми тенденциями:

- развёртыванием новых социально-антропологических проектов – «Человек креативный», «Человек мобильный», которые приходят на смену «просвещенческому» социально-антропологическому проекту «Человек знающий»;

- переходом от индустриального к постиндустриальному экономическому укладу, что приводит к смене базовых видов деятельности и требований к квалификации и компетенциям;

- «цифровой революцией» и повсеместным распространением интернета – переходом на цифровые носители информации и возможностью быстрой их передачи через глобальную сеть интернет, что приводит к изменению «устройства» образовательного процесса, его организационных форматов и применяемых педагогических технологий [2, с. 36].

В 2010 г. Сибирский федеральный университет начал реализацию исследования «Прогноз и сценарии развития высшей школы в России – института, интегрирующего науку, образование и инновации, в горизонте до 2030 года, как основа государственной политики в образовании, научно-технической и инновационной сфере».

В рамках данного исследования были выявлены основные тенденции развития высшей школы в разных странах мира, а также в России. В докладе представлены результаты Делфи-опроса, в котором участвовали 730 экспертов из 78 университетов и 30 организаций из 38 городов России. На основании Делфи-опроса были определены миссия и функции высшей школы, возможные критические ситуации, перспективные технологии в сфере высшего образования, научных исследований и инновационных разработок, которые будут влиять на развитие высшей школы в ближайшие десятилетия.

Авторы исследования выделяют четыре различных сценария (вектора) изменений социально-экономической сферы нашей страны: «сырьевой», «модернизационный», «локальное лидерство» и «становление когнитивного общества» (рис. 1).

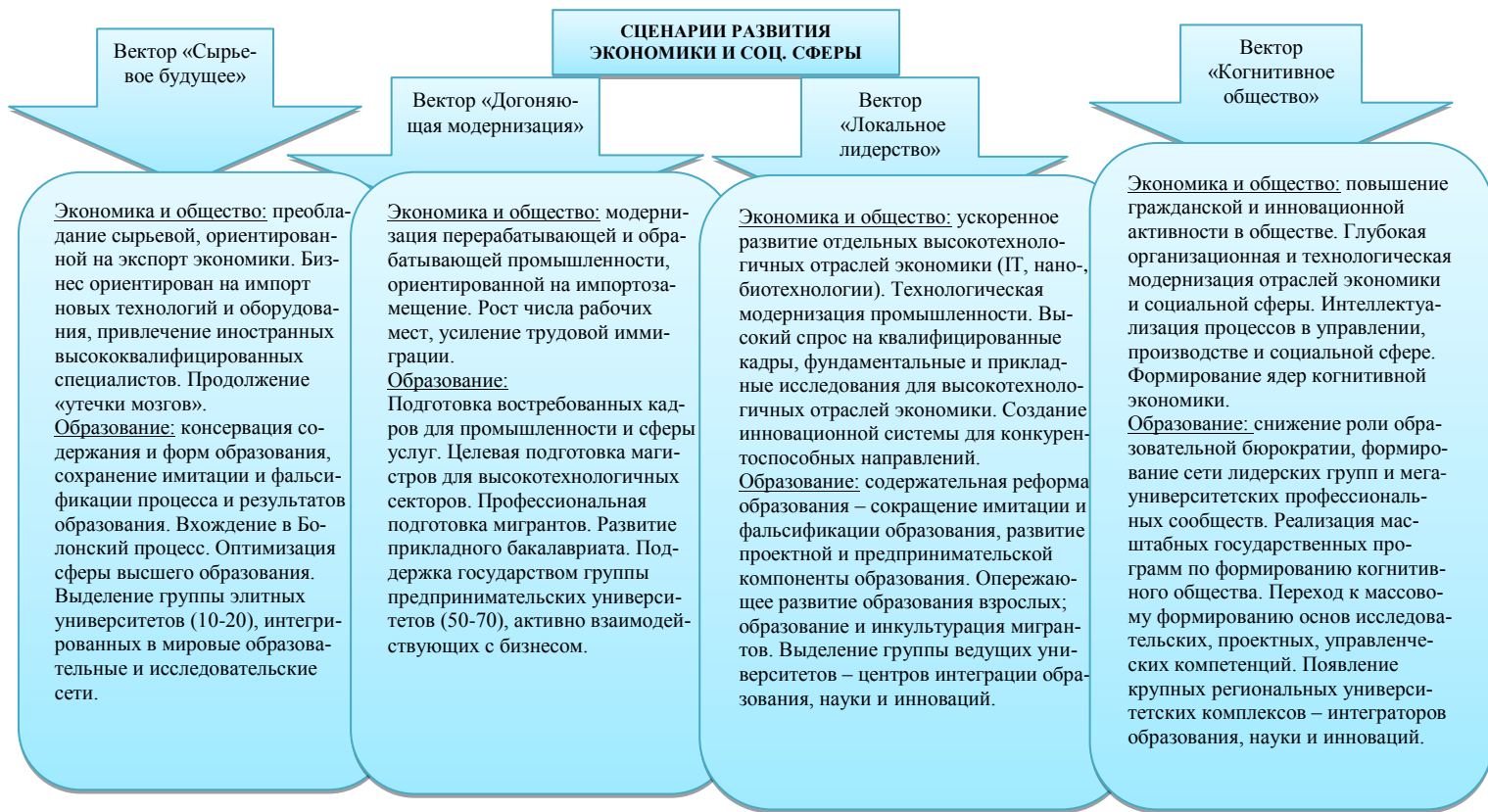


Рис. Векторы развития социально-экономической сферы в России

\*Составлено автором по материалам доклада «Будущее высшей школы в России: экспертный взгляд. Форсайт-исследование – 2030» [2, 3].

Участники исследования полагают, что, начиная с 2010 г. и далее к 2030 г., будет снижаться вклад сырьевого сценария развития России в социально-экономическую ситуацию страны. Одновременно будет увеличиваться вклад сценариев «догоняющая модернизация», «локальное лидерство» и «когнитивное общество», которые все в большей степени будут определять общую социально-экономическую ситуацию и процессы в сфере высшего образования.

Кроме того, в рамках исследования экспертами было выделено семь вероятных критических ситуаций, способных оказать негативное влияние на высшую школу.

1. Стагнация высшего образования и науки в условиях реализации «сырьевого» сценария: низкий спрос на исследования, инновации, качественное образование; «утечка мозгов».

2. Высшая школа проигрывает конкуренцию с корпоративными исследовательскими центрами, корпоративными университетами, зарубежными вузами в области разработок, инноваций, подготовки кадров. Высшая школа теряет статус и доступ к ресурсам.

3. Существенно изменяется группа потребителей высшего образования – в ней преобладают взрослые люди, появляются мигранты. Программы, технологии образования и кадры высшей школы устаревают, формируется сеть альтернативных образовательных центров, высшая школа теряет статус и ресурсы.

4. Модернизация образования и науки ограничивается мегаполисами. Усиливается деградация общего и высшего образования в российских регионах. Они отстают в социально-экономическом развитии от «столиц», растет миграционный отток населения в европейскую часть страны.

5. Снижается качество школьного образования. Высшая школа вынуждена «дотягивать» слабых абитуриентов до «нормального» уровня – это блокирует образовательный процесс. Качественное образование сохраняется в элитных вузах, ведущих жесткий отбор абитуриентов.

6. Массово внедряются технологии усиления интеллекта (компьютерно-мозговые интерфейсы, визуализация объектов мышления, программные средства коллективного решения задач). Полностью устаревают образовательные стандарты, про-

граммы, технологии и кадры высшего образования; формируется внеуниверситетская образовательная среда – высшая школа теряет роль главного образовательного института.

7. Резко ускоряется технологическое развитие (робототехника в сфере услуг, экспертные системы в сфере принятия решений), изменяется объем и структура занятости населения, набор профессий и квалификаций. Полностью устаревают образовательные стандарты, программы, технологии образования. Падает статус высшей школы, ресурсы переходят к корпоративным университетам.

Наиболее вероятными и высоко значимыми, по мнению экспертов, являются ситуация 5 – критически низкое качество абитуриентов, т. е. снижение качества школьного образования (необходимость компенсировать «пробелы» школьного образования фактически блокирует образовательный процесс в вузе), и ситуация 1 – стагнация высшего образования и науки в условиях «сырьевого» сценария экономического развития [2].

Также экспертам было предложено рассмотреть четыре пары альтернатив, отражающих ориентиры государственной политики по отношению к высшей школе (табл.1).

Как показало исследование, эксперты полагают, что ориентирами государственной политики по отношению к высшей школе должны быть:

- развитие полицентрической системы ВПО, в которой ведущие региональные вузы (НИУ, ФУ) работают как альтернативные центры стратегирования, исследований и технологических разработок;
- сохранение единого образовательного пространства страны (единые образовательные стандарты, нормативы ресурсного обеспечения и т. д.);
- поддержание «избыточности» образования и науки, как основы развития экономики и общества, творческой активности населения в будущем.

Таблица 1

**Альтернативные меры государственной политики в отношении  
высшей школы**

Дифференциация высшего образования: деление на массовое и элитарное, столичное и провинциальное	<b>ИЛИ</b>	Единое образовательное пространство страны: единые стандарты, нормативы ресурсного обеспечения и др.
Рационализация, оптимизация высшей школы, удаление всего «избыточного», не связанного с задачами экономического развития страны		Поддержание «избыточности» образования и науки, как основы развития экономики и общества, творческой активности населения в будущем (в долгосрочной перспективе)
Сохранение «центрированной» системы ВПО, концентрация в столицах ведущих вузов – «технологических центров» и «фабрик мысли». Периферийные университеты «окультуривают» молодежь и готовят кадры для регионов		Развитие полицентрической системы ВПО, в которой ведущие региональные вузы (ФУ, НИУ) работают как альтернативные центры стратегирования, исследований и технологических разработок
Модернизация высшего образования с охватом всей сети вузов, с опорой на государственный аппарат и администрации вузов		Поддержка лидеров в сфере образования, науки, инноваций. Опора на сильные коллективы. «Оптимизация» и нормирование «слабых» вузов

А в состав наиболее значимых перспективных мер государственной политики эксперты включили следующие меры:

- разработку среднесрочного и долгосрочного прогноза научно-технологического развития, выделение приоритетных областей науки и техники;
- формирование и финансовую поддержку федеральных и национальных исследовательских университетов;
- финансирование разработок через механизмы научных фондов и Федеральных целевых программ;

- формирование национальных «технологических платформ» (обеспечивающих взаимодействие исследовательских институтов, вузов и бизнеса);

- стимулирование взаимодействия бизнеса и университетов для технологической модернизации производства [2, с. 97].

Однако, несмотря на все существующие методы поддержки высшей школы в нашей стране, в международных рейтингах наши университеты занимают пока не самые высокие позиции. Так, согласно исследованию Центра Исследования Университетов Мирового Класа (CWCU) Академии высшего образования Шанхайского университета Цзяо Тун в 2015 г. лишь два российских университета попали в список лучших, причем они оказались даже не в первой сотне рейтинга (табл. 2).

Таблица 2

**Академический рейтинг университетов мира 2015**

Ранг	Название университета	Сводный индекс	Выпускники-лауреаты премий	Преподаватели-лауреаты премий	Высокоцитируемые исследователи	Статьи, опубликованные в "Nature" и "Science"	Статьи-индекс в SCIE и SSCI	Производительность ППС
1	Гарвардский университет	100	100	100	100	100	100	76,6
2	Стэнфордский университет	73,3	40,7	89,6	80,1	70,1	70,6	53,8
3	Массачусетский технологический институт	70,4	68,2	80,7	60,6	73,1	61,1	68
84	МГУ им. М. В. Ломоносова	25,3	41,4	33	0	7,7	46,4	31,3
301-400	Санкт-Петербургский гос. университет	-	6,7	0	0	6,7	29,7	17,4

\*Составлено автором на основании академического рейтинга университетов мира – 2015 [1].

В заключении нужно отметить, что высшая школа во всей своей структуре и совокупности функционала выполняет все возрастающую роль в формировании человеческого капитала.

Она представляет собой расширяющийся спектр общественно-полезной деятельности, выступает особым комплексом общественных и социальных взаимосвязей и отношений. В сфере высшего образования складываются определённые нормы, принципы, обычаи, традиции и особая духовно-нравственная атмосфера, соответствующие административно-правовые установления. Высшая школа выполняет всё возрастающие социально-ролевые функции по подготовке высококвалифицированных кадров, трансляции духовно-нравственного опыта прошлых поколений, стабилизации и гармонизации общественных отношений. Руководство страны и регионов должны уделять большое внимание вопросу развития высшей школы и понимать, что высокий уровень образованности населения – залог успешного инновационного развития.

#### ***Библиографический список***

1. Академический рейтинг университетов мира 2015. URL: [http://ria.ru/abitura\\_world/20150815/1163854228.html](http://ria.ru/abitura_world/20150815/1163854228.html)

2. Будущее высшей школы в России: экспертный взгляд. Форсайт-исследование – 2030: аналитический доклад / под ред. В. С. Ефимова. Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2012. 181 с.

3. *Ефимов В. С., Лантева А. В.* Форсайт высшей школы России – 2030: базовый сценарий – «конверсия» высшей школы // Университетское управление: практика и анализ. 2013. № 3 (85). С. 6–21.

4. Официальный сайт Министерства образования и науки РФ. URL: <http://минобрнауки.рф>.



## **ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ВНЕШНЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДАВЛЕНИЯ**

Статья посвящена исследованию сложившейся ситуации на региональном потребительском рынке в ходе реализации политики импортозамещения в условиях внешнеэкономического давления. Рассмотрены существенные характеристики категории «потребительский рынок». Обоснована система мер поддержки и стимулирования эффективного развития потребительского рынка Владимирской области и других регионов России.

**Ключевые слова:** потребительский рынок, регион, внешнее экономическое давление, регулирование.

*O. B. Yares, E. R. Mazunova*

## **IMPORT SUBSTITUTION POLICY IN THE FOOD MARKET IN THE REGION IN THE FOREIGN ECONOMIC PRESSURE**

The article investigates the situation in the regional consumer market in the course of implementation of the policy of import substitution in terms of the external economic pressure. Are considered the essential characteristics of the category of "consumer market". The system of measures to support and promote the effective development of the consumer market Vladimir region and other regions of Russia.

**Key words:** consumer market, the region, the external economic pressure regulation.

Импортозамещение остается одним из важнейших факторов экономического развития России. И если в периоды прошлых кризисов это явление имело исключительно экономическое содержание, то с августа 2014 г. оно приобрело еще и политическое значение. Введение в 2014–2015 гг. ограничитель-

ных мер со стороны группы западных стран по отношению к российской экономике, а также ответные меры Российского Правительства заставили переосмыслить некоторые базовые экономические постулаты и особенности их применения в условиях внешнего экономического давления. Принятый в Российской Федерации курс на импортозамещение, включивший в себя эмбарго на поставку сельхозпродукции из стран, присоединившихся к санкционному давлению, потребовали проведения особых мероприятий на региональном уровне, так как продовольственный рынок регионов является наиболее чувствительным к любым изменениям предложения товаров и носит специфический характер (обусловленный различным уровнем социально-экономического развития регионов РФ).

Динамика оборота розничной торговли в сопоставлении с индексом роста потребительских цен (табл. 1) свидетельствует о слабой эластичности суммарных стоимостных объемов продаж к реализуемым процессам импортозамещения.

*Таблица 1*

**Динамика оборота розничной торговли и индекса  
потребительских цен**

Годы	Оборот розничной торговли		Индекс потребительских цен
	трлн р. в фактически действовавших ценах	в процентах к предыдущему году в сопоставимых ценах	
2010	16,512	106,5	<b>108,78</b>
2011	19,104	107,1	<b>106,10</b>
2012	21,395	106,3	<b>106,57</b>
2013	23,668	103,9	<b>106,47</b>
2014	26,1	102,5	<b>111,35</b>

По данным Федеральной таможенной службы России на долю импорта продовольственных товаров и сырья для их производства в 2014 г. приходилось 13,4 % от общего стоимостного объема ввозимой продукции. Следует отметить, что в последние годы сформировалась устойчивая структура продовольственно-го импорта, в которой лидирующие позиции занимает мясо (15–

16 % всего продовольственного импорта), фрукты (14,8 %), овощи (6,7 %), а также молочная (10 %) и алкогольная (8 %) продукция (см.: Официальный сайт Федеральной таможенной службы России. URL: <http://www.customs.ru>).

Однако введение российского эмбарго привело не только к изменению географического распределения импорта товарных групп, попавших под российское эмбарго, но и к падению объемов торговли на 39,5 %. Это привело к резкому росту стоимости мяса и рыбы, Цены на овощи и фрукты отреагировали на эмбарго слабее. В конце 2014 г. – начале 2015 г. цены резко снижались, что может быть объяснено как переключением потребителей на более дешевые товары из-за девальвации, так и исчерпанием всплеска цен, который возник из-за резкого выпадения большой доли товаров, поставляющихся из стран, попавших под санкции.

Следует отметить, что динамика изменения импорта имела общие характеристики для всех крупных товарных групп. Это указывает на общность факторов, вызвавших их снижение.

В условиях продуктового эмбарго большинство российских регионов оказались в неоднозначной ситуации: с одной стороны, возникли проблемы с обеспечением сырьем ряда перерабатывающих предприятий и продуктами питания населения, а с другой – появились новые стимулы для развития собственного производства, прежде всего, сельскохозяйственной продукции.

Согласно «Прогнозу сценарных условий социально-экономического развития на период 2015–2017 годов» Министерства экономического развития РФ, благодаря процессам импортозамещения доля обрабатывающей промышленности в ВВП должна была увеличиться с 13,2 % в 2014 г. до 13,6–13,7 % в 2015–2017 гг. Однако в экономике прослеживаются факторы, затрудняющие полномасштабную реализацию политики импортозамещения.

Во-первых, импортозамещение может сдерживаться отсутствием существенных резервов свободных мощностей российских предприятий, в том числе и предприятий агропромышленного комплекса, а также свободной рабочей силы. Значительный уровень износа имеющегося оборудования и общее состояние материально технической базы российских предпри-

ятий, которые определяют производственные мощности и, как следствие производственную программу предприятий, являются сдерживающими фактором перепрофилирования и увеличения объемов производства. Согласно обнародованным в ноябре 2014 г. оценкам Министерства экономического развития РФ, в целом по российской экономике загрузка мощностей составляла 72 %, что в сочетании с низким уровнем безработицы (менее 5 %) не позволяет надеяться на выраженный рост производства в краткосрочном периоде. Относительно низкий уровень свободных мощностей и высокая степень их изношенности делают инвестиции необходимым условием промышленного ускорения.

Вторым фактором, сдерживающим полномасштабную реализацию политики импортозамещения, является доступ к источникам капитала и технологий для осуществления инвестиций в расширение производства, технологическую модернизацию и повышение уровня производительности. Однако в сложившихся условиях отечественные производители оказались фактически отрезанными от импортных рынков капитала и технологий.

Максимально благоприятные условия для осуществления проектов импортозамещения к началу 2015 г. сложились в металлургии и в агропромышленном комплексе. Очевидно, что большинство видов сельскохозяйственной продукции, производимых российскими АПК, были обеспечены устойчиво растущим платежеспособным спросом в долгосрочной перспективе. Однако существует ряд факторов, сдерживающих развитие экономики аграрно-промышленных регионов и активизацию региональных точек экономического роста, связанных с продовольственным импортозамещением. АПК также характеризуется пороговой изношенностью основных фондов, преобладанием экстенсивных технологий, зависимостью от импортных комплектующих, посевного материала, удобрений и т. п.). АПК характеризуется отсутствием централизованных логистических систем, объединяющих воедино производство, хранение, переработку и реализацию продукции.

В условиях высокой импортозависимости региональных продовольственных рынков именно на отечественные отрасли сельского хозяйства и торговли возложены основные задачи по

импортозамещению. От ассортиментной политики и товарных стратегий крупнейших торговых предприятий и торговых сетей во многом зависит успех реформ, направленных на обеспечение продовольственной безопасности.

Территориальной организацией взаимодействия спроса (в лице населения) и предложения (в лице товаропроизводителей), посредников и продавцов продовольствия является региональный продовольственный рынок.

Для увеличения объемов продовольствия и насыщения им регионального рынка необходимо улучшение координации работы сельского хозяйства, перерабатывающей промышленности и торговли, совершенствование управления производством и реализацией продовольственных товаров через всестороннюю увязку технологии производства, реализации и потребления продукции, так как, только охватив весь производственный процесс, можно обеспечить подлинно комплексный характер управления производством и сбытом товаров, т. е. совершенствовать региональный продовольственный рынок.

Основным элементом механизма взаимодействия спроса и предложения на потребительском продовольственном рынке является розничная торговля, от реакции которой на внешние вызовы во многом зависят продовольственная безопасность и социально-экономическое развитие страны и ее регионов.

Наличие в нашей стране региональных отличий оказывает реальное воздействие на форму проявления тех или иных законов рыночной экономики. В этой связи возникает необходимость выявления основных условий и факторов формирования эффективного потребительского рынка, а также механизмов его регулирования с учетом современной государственной и региональной специфики.

В вопросах функционирования и развития продовольственного потребительского рынка переплетаются интересы всех основных экономических субъектов: производителей, посредников и потребителей конечной продукции. Научные аспекты исследования проблем регулирования потребительского рынка, представленные в данной работе, формировались на основе изучения, анализа и переосмысления теоретических, методологических и практических разработок отечественных и зарубежных

ученых по проблемам регионального потребительского рынка в целом и отдельных элементов его инфраструктуры.

Среди наиболее интересных работ, посвященных исследованию экономики потребления, потребительского поведения, потребительского рынка, отметим исследования зарубежных авторов М. Фридмена [11], Л. Дж. Сэвиджа [11], Т. Скитовски [10] и др., а также работы отечественных ученых: Б. А. Соловьева [11], В. К. Горбунова [2], Н. В. Новиковой [5], и др. Научные выводы этих ученых, безусловно, имеют большое теоретическое и прикладное значение в разработке методологических аспектов и методического аппарата исследования тенденций формирования и развития потребительского рынка на региональном и локальном уровнях. К первым работам о российских региональных потребительских рынках следует отнести публикации Р. И. Шнипера, К. Ю. Недосекина [4] и А. С. Новоселова [13]. Общие функции потребительского рынка региона освещены Г. В. Гутманом [3].

Анализ представленных в работах трактовок дефиниций «региональный рынок» и «потребительский рынок» в единстве позволяет более глубоко понять экономическое содержание, сущностные характеристики потребительского рынка региона как объекта исследования.

Н. В. Новикова, обобщая различные толкования содержания понятия «региональный рынок», выделяет следующие основные его характеристики [5]:

- определенные границы;
- общие условия самостоятельной экономической деятельности (воспроизводственная основа: производство, распределение, обмен, потребление);
- общность экономических интересов в рамках границ, что определяет региональные особенности;
- внутренняя и внешняя открытость.

К. Ю. Недосекин определяет потребительский рынок как систему «экономических отношений, развивающихся на основе механизмов конкуренции, ценообразования, маркетинга и внешнего фактора – государственного регулирования, связывающую сферы потребления и производства, формирующую конкурентные цены, предложение и спрос в процессе купли-

продажи потребительских благ на основе организованной инфраструктуры, призванную обеспечивать их баланс путём удовлетворения потребностей населения и интересов производителей» [4].

В современных экономических словарях [8] под потребительским рынком понимается совокупность отношений, возникающих между продавцами и покупателями работ, услуг, товаров, с одной стороны, и их потребителями – с другой; это отношения по поводу спроса, предложения и реализации предметов и услуг индивидуального потребления, складывающиеся в торговле, общественном питании, в сфере платных услуг.

Данное определение, раскрывая экономическую сущность потребительского рынка, не рассматривает его как объект управления и инфраструктурный комплекс. Отдельного изучения требует территориальная локализация потребительского рынка, в частности, регионального. Обобщая вышеизложенное, уточним определение регионального потребительского рынка.

Под продуктовым потребительским рынком региона будем понимать совокупность экономических отношений, возникающих между региональными продавцами и покупателями товаров, работ, услуг и их потребителями, а также организационно-экономический механизм и инфраструктурный регулятор взаимодействия различных региональных субъектов по обеспечению региональных потребителей продуктами питания и услугами для их конечного потребления в соответствии с предъявленным спросом. Структура, характеристики и тенденции развития регионального продуктового потребительского рынка во многом определяются общероссийскими факторами, что обусловлено свойствами потребительского рынка как открытой системы.

За первое полугодие 2015 г. не произошло положительно-го перелома в динамике отечественной промышленности в плане импортозамещения. В частности, 76 % предприятий пищевой промышленности, по данным опроса, проведенного Институтом им. Е. Гайдара в августе месяце 2015 г., не имеют возможности найти российские аналоги импортной продукции. Таким образом, можно с уверенностью утверждать, что российская пищевая промышленность столкнулась, в первую очередь, с невоз-

возможностью замещения именно импортного сырья, значительной части которого она в одночасье административно лишилась с августа 2014 г., а с января 2015 г. добавился еще и фактор девальвации рубля. Всё это привело к отрицательным последствиям для потребителя: рост цен, снижение качества продуктов питания при обеднении ассортимента.

Те же пищевые предприятия, которые смогли найти российские аналоги импортного сырья, столкнулись с проблемой качества. В августе 2015 года на это ограничение указали 30 % производителей, хотя в январе претензии к качеству были только у 19 % предприятий [12].

Следует также отметить, что пищевая отрасль только на 20 % не зависит от импортного оборудования, легкая – на 30 %. В результате баланс импортозамещения вырастет, по оценкам экспертов, на 11 % в пищевой и на 9 % – в легкой промышленности к концу 2015 г.

По итогам оценок руководителей предприятий процесс импортозамещения начался, хотя и с разной степенью интенсивности. Но вряд ли повсеместный переход на отечественное оборудование и технологии возможен, ввиду отраслевой специфики.

Что касается региональной ситуации, то развитие региональных продуктовых рынков всё ещё остаётся неравномерным. Объемы товарооборота Москвы и Санкт-Петербурга определяют доли Центрального и Северо-Западного федеральных округов в структуре товарооборота России. При этом вклад Москвы в общероссийский объем продаж составляет 17,4 % (2014 г.), что выше аналогичного показателя всего Сибирского федерального округа почти в два раза (10,6 %). Последнее объясняется не только различной плотностью населения, но в первую очередь, разницей в доходах жителей этих регионов.

Состояние и развитие продуктового потребительского рынка российских регионов с начала текущего года определялось инфляционной ситуацией и уровнем платежеспособного спроса населения. Наблюдалась тенденция ускоренной динамики потребительских цен по сравнению с соответствующим периодом 2014 г., сводный индекс потребительских цен сложился выше уровня аналогичного периода прошлого года.



Вполне типичная для российских старопромышленных и недобывающих регионов картина развития продуктового потребительского рынка характерна и для Владимирской области. Преобразования, осуществленные на рынке сельскохозяйственной и пищевой продукции Владимирского региона за последние годы, позволили отрасли оптовой и розничной торговли стать экономически эффективной и значимой.

Наряду с промышленным комплексом АПК выступает флагманом в социально-экономическом развитии региона.

В сопоставимых ценах в 2014 г. относительно предыдущего года оборот розничной торговли Владимирской области увеличился на 4,2 %, что свидетельствует о положительной динамике последних четырёх лет. По данному показателю регион опережает среднее значение по Центральному федеральному округу (3,4 %). Превышен также среднероссийский темп роста (3,9 %) [7].

Таким образом, внешнеэкономическая ситуация не смогла не отразиться на текущем состоянии продуктового потребительского рынка Владимирской области, который продолжил переориентацию на отечественную продукцию, и, в частности местных товаропроизводителей.

Все вышеизложенное позволяет утверждать, что для дальнейшего эффективного развития продуктового потребительского рынка Владимирской области и других регионов России в условиях внешнего экономического давления необходимо следующее.

1. Усилить социальную ориентацию развития рынка за счет выделения дополнительных ресурсов для удовлетворения основных потребностей социально незащищенных слоев населения. Для достижения этой цели необходимо максимально сдерживать рост потребительских цен, особенно на товары первой необходимости, что, в какой-то мере, возможно за счет субсидирования части процентной ставки региональных сельхозпроизводителей, поставляющих свою продукцию на областной рынок.

Субсидирование части процентной ставки является инструментом бюджетно-налоговой политики, его традиционное применение на уровне региона состоит в том, что за счет бюджетных средств осуществляется субсидирование части процентной ставки по кредитам, привлекаемым предприятиями и орга-

низациями с целью инвестирования в основной капитал. При этом широко практикуется комбинирование средств федерального и регионального бюджетов (табл. 2). Такой механизм компенсации части расходов на обслуживание кредитов целесообразно применять для поощрения роста производства импортозамещающих товаров, сохранения или оптимизации структуры потребительского рынка региона. В отдельных случаях возможно применение данного инструмента в целях стимулирования потребительского спроса на отдельные виды товаров и изменения межтерриториальных пропорций развития потребительского рынка в рамках региона.

2. Стимулировать потребительский спрос на рынке путем улучшения информированности его участников о наиболее выгодных условиях приобретения и продажи товаров и услуг.

Действенным механизмом решения этой задачи может быть действующая в Российской Федерации система государственных и муниципальных закупок, направленная на повышение их эффективности, минимизацию затрат, пресечение коррупции и, как следствие, развитие потребительского рынка. В целях создания конкурентной среды при проведении государственных и муниципальных закупок необходимо:

- расширить возможности поиска информации потенциальными участниками размещения государственного (муниципального) заказа о торгах, проводимых органами государственной власти и органами местного самоуправления;

- повысить информированность поставщиков о предстоящих закупках товаров, работ, услуг для государственных (муниципальных) нужд;

- размещение государственного (муниципального) заказа должно преимущественно осуществляться путем проведения открытых аукционов в электронной форме, позволяющее снизить издержки участников размещения заказа, связанные со сложностями представления необходимых документов для участия в процедурах торгов, а также вероятность сговора участников за счет обеспечения анонимности участия в электронных аукционах;

- обеспечить расширение доступа малых предприятий к процессу осуществления государственных закупок посредством

увеличения количества процедур, участниками которых являются исключительно субъекты малого предпринимательства.

Таблица 2

**Объемы субсидирования процентных ставок по кредитам сельхозпроизводителям Владимирской области в 2014 г., тыс. р.**

Виды субсидирования	Всего, в т. ч.	Источники	
		Федеральный бюджет	Бюджет субъекта РФ
Возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам (займам) на развитие растениеводства, переработки и развития инфраструктуры и логистического обеспечения рынков продукции растениеводства	38 109	24 134	13 975
Субсидии на возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам (займам) на строительство и реконструкцию объектов мясного скотоводства	152	111	42
Возмещение части процентной ставки по краткосрочным кредитам (займам) на развитие животноводства, переработки и реализации продукции животноводства	45 556	26 506	19 050
Возмещение части процентной ставки по краткосрочным кредитам (займам) на развитие растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства	25 935	19 583	6 352
Возмещение части процентной ставки по долгосрочным, среднесрочным и краткосрочным кредитам, взятым малыми формами хозяйствования	9 362	8 067	1 295
<b>ИТОГО ПО НАПРАВЛЕНИЮ</b>	<b>1 336 903</b>	<b>984 470</b>	<b>352 433</b>

Государственные и муниципальные закупки также могут стать мерой содействия импортозамещению. Они призваны обеспечить начальный спрос и поддержать отечественных производителей в период выхода на конкурентоспособные объемы производства. Федеральным законом от 5 апреля 2013 г.

№ 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [6] разрешается устанавливать запреты и ограничения на закупку импортной продукции, а также преференции для отечественных производителей. То есть одновременно мы можем рассматривать меры как запретительного и ограничительного характера, так и меры стимулирующего характера. В частности, Минсельхозом разработан проект постановления Правительства РФ, который предусматривает ограничения для государственных и муниципальных заказчиков по закупкам импортного продовольствия. Ограничивать госзакупки министерство предлагает по правилу «третьего лишнего»: если на тендер подано еще как минимум две заявки, где страна происхождения продуктов – Россия и другие страны Евразийского экономического союза (ЕАЭС), то заявка с импортными продуктами должна быть отклонена. Страна происхождения продуктов, согласно проекту, будет подтверждаться документами, которые выдаются в соответствии с техрегламентом Таможенного союза «О безопасности пищевой продукции» или другим документом, который в соответствии с Таможенным кодексом ЕАЭС подтверждает страну происхождения товара. При исполнении контракта страна происхождения может быть изменена только на страну-участницу ЕАЭС. В перечень продовольствия, на который предлагается наложить ограничение, входит 23 наименования, в том числе мясная продукция (говядина, телятина, свинина, мясо птицы, субпродукты), молочная (сухие и сгущенные молоко и сливки, масло сливочное, творог, сыры), рыбная (переработанная и консервированная рыба, продукция из рыбы), рис, соль, сахар.

3. Стимулировать потребительский спрос на рынке, в том числе путем развития инфраструктуры продуктового потребительского рынка.

Динамика роста торговых площадей и количества крупных торговых сетевых структур во Владимирском регионе свидетельствует об устойчивом развитии инфраструктурного комплекса потребительского рынка региона. Для укрепления его ресурсной базы и инфраструктуры во Владимирской области в 2015 году было запланировано открытие торговых центров «Меридиан» (7500 кв м), немецкого ретейлера MetroCash&Carry

«МЕТРО» (9000 кв м). Французская сеть строительных гипермаркетов LeroyMerlin разработала пятилетнюю программу, в соответствии с которой, магазины компании появятся в средних и малых городах ЦФО. В числе городов, в которых планируется возвести гипермаркет, есть и Владимир.

Однако в российских регионах, как и во всём мире, наблюдается рост спроса на фермерскую экологически чистую и безопасную продукцию. Тем не менее региональные органы управления не обеспечивают должной поддержки малому производителю в процессе реализации продукции на рынке. Отдавая предпочтение крупным торговым сетям, они фактически закрывают доступ фермерам к потребителю.

Эффективное развитие потребительского рынка в условиях внешнеэкономического давления требует, в первую очередь, изыскания и распределения экономических ресурсов внутри региона. Это рациональное использование земельных ресурсов, выделяемых под создание новых предприятий (сельхозпроизводителей, торгово-логистических объектов) и организацию инвестиционных площадок, дальновидная бюджетная политика, сочетающая социальную направленность региональных бюджетов с мерами по экономическому стимулированию, кадровый потенциал территории, который обеспечивает рынок не только рабочей силой, но и создаёт новые технологии для его развития.

#### ***Библиографический список***

1. Аналитика. URL: <http://veb-finance.ru/analitika/62>.
2. Горбунов В. К. Модель экономики с обобщённым рыночным спросом и единственным равновесием // Журнал Экономической Теории, 2012. № 4.
3. Гутман Г. В. Управление региональной экономикой. М. : Финансы и статистика, 2001. 176 с.
4. Недосекин К. Ю. Региональные аспекты (проблемы) развития потребительского рынка в Российской Федерации // Актуальные проблемы управления-2008 : материалы 13-й Междунар. научно-практ. конф. М. : ГУУ. 2008.
5. Новикова Н. В. Понятийно-терминологический аппарат исследования локального потребительского рынка // Муниципальная экономика и управление. Электронная версия научно-

информационного журнала, 2012. № 1(2). URL: <http://municipal.uara.ru/ru-ru/issue/2012/01/04/>

6. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : Федеральный закон Российской Федерации от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ. URL: <http://www.rg.ru/2013/04/12/goszakupki-dok.html>

7. Основные показатели развития потребительского рынка Владимирской области за 2013 год. URL: <http://drpt.avo.ru/docs/Potrr2013.pdf>

8. *Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б.* Современный экономический словарь. М. : ИНФРА-М, 2014. 512 с.

9. Розничная торговля России: скромные перспективы 2014. Аналитический обзор. URL: [http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file\\_review/24.pdf](http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file_review/24.pdf)

10. *Скитовски Т.* Суверенитет и рациональность потребителя // Вехи экономической мысли. СПб. : Экон. шк., 2000.

11. *Фридмен М., Свидж Л. Дж.* Анализ полезности при выборе среди альтернатив, предполагающих риск. Теория потребительского поведения и спроса : пер. с англ. СПб. : Экономическая школа, 1993.

12. *Цухло С. В.* Теперь без эмоций: что мешает импортозамещению в России. URL: <http://www.rbc.ru/opinions/economics/28/10/2015/56309c699a7947c537e05f9e>

13. *Шнипер Р. И., Новоселов А. С.* Региональные проблемы рынковедения. Экономический аспект. Новосибирск, 2003.

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

***Азарова Татьяна Валерьевна***

***Azarova Tatiana Valerievna***

Аспирантка кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, Иваново, Россия. tatyanaazarova@gmail.com

Postgraduate student of the chair of economic theory Ivanovo State University, Ivanovo, Russia. tatyanaazarova@gmail.com

***Бабаев Бронислав Дмитриевич***

***Babayev Bronislav Dmitrievich***

Доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, politeconom@ Rambler.ru

Doctor of Economics, professor of the economic theory, Ivanovo state university, Ivanovo, Russia, politeconom@ Rambler.ru

***Белкин Евгений Александрович***

***Belkin Evgeny Aleksandrovich***

Соискатель кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, Belkin.E@bk.ru

Postgraduate student of the chair of economic theory Ivanovo State University, Ivanovo, Russian Federation Belkin.E@bk.ru

***Берендеева Алла Борисовна***

***Berendeeva Alla Borisovna***

Доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, abab60@mail.ru

Doctor of Economics, senior lecturer, professor of the chair of economic theory, Ivanovo State University, Russia, abab60@mail.ru

***Бобылева Виктория Перчевна***

***Bobylova Victoria Perchevna***

Аспирантка, Ивановский государственный политехнический университет, г. Иваново, Россия, viktorija199012@inbox.ru.

Graduate student, Ivanovo state polytechnical university, Ivanovo, Russia, viktorija199012@inbox.ru

***Боровкова Наталия Владимировна***  
***Borovkova Natalia Vladimirovna***

Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории, докторант кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, bnv7777@yandex.ru

Ph. D. in Economics, associate professor of the chair of economic theory, doctoral candidate of the chair of economic theory, Ivanovo state university, Ivanovo, Russia, bnv7777@yandex.ru

***Борунова Анастасия Александровна***  
***Borunova Anastasiya Aleksandrovna***

Аспирант кафедры финансов и банковского дела, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, nastia\_b90@bk.ru

The postgraduate student of chair of finance and banking, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, nastia\_b90@bk.ru

***Варзин Василий Владимирович***  
***Varzin Vasily Vladimirovich***

Кандидат экономических наук, докторант кафедры экономической теории Ивановского государственного университета, г. Иваново, Россия, vvvvv2004@mail.ru

Candidate of economic Sciences, doctoral candidate of the chair of economic theory, Ivanovo state University, Ivanovo, Russia, vvvvv2004@mail.ru

***Вахрушева Наталья Андреевна***  
***Vakhrusheva Natalia Andreevna***

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Ярославский государственный технический университет, г. Ярославль, Россия. ashatan1985@mail.ru

Ph.D., senior teacher department of economy and management, Yaroslavl state technical university, Yaroslavl, Russia, ashatan1985@mail.ru

***Ведерникова Лариса Владимировна***  
***Vedernikova Larisa Vladimirovna***

Кандидат педагогических наук, доцент кафедры коммерции и гостеприимства, Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, г. Владимир, Россия, vedernikovalv@list.ru



Candidate of Pedagogical Sciences, assistant professor of the chair of Commerce and Hospitality, Vladimir state university named after Alexander G. and Nicholas G. Stoletovs, Vladimir, Russia, vedernikovalv@list.ru

***Гурьева Ольга Юрьевна***  
***Gurjeva Olga Yuryevna***

Доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, angelocheck\_gureva@mail.ru

Doctor of economic Sciences, Professor of the chair of management, Ivanovo State University, Russia, angelocheck\_gureva@mail.ru

***Долженко Руслан Алексеевич***  
***Dolzhenko Ruslan Alekseevich***

Кандидат экономических наук, доцент кафедры стратегического маркетинга НИУ «Высшая школа экономики», г. Москва, Россия, snurk17@gmail.com

Candidate of economic Sciences, associate Professor of the chair of strategic marketing, National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russia, snurk17@gmail.com

***Елизарова Анна Александровна***  
***Elizarova Anna Aleksandrovna***

Кандидат экономических наук, преподаватель кафедры основ экономики функционирования РСЧС, Ивановская пожарно-спасательная академия ГПС МЧС России, г. Иваново, Россия. an.malova2010@yandex.ru

Candidate of economic Sciences, lecturer of the chair of dations of the economy functioning RSE, Ivanovo Academy of the State Fire Service Emergency, Russia. an.malova2010@yandex.ru

***Жуковская Ирина Феодосиевна***  
***Zhuckovskaya Irina Feodosievna***

Кандидат экономических наук, доцент кафедры коммерции и гостеприимства, Владимирский государственный университет, г. Владимир, Россия, ateya33@mail.ru

Candidate of Economic Sciences, associate Professor of the chair of commerce and hospitality, Vladimir State University, Vladimir, Russia, ateya33@mail.ru

***Зайцева Ирина Александровна***  
***Zaitseva Irina Alexandrovna***

Кандидат экономических наук, доцент кафедры организации производства и городского хозяйства, Ивановский государственный политехнический университет, г. Иваново, Россия. 75zss@rambler.ru.

Candidate of economic sciences, Associate Professor of the chair of organization of production and municipal economy, Ivanovo State Polytechnical University, Ivanovo, Russia. 75zss@rambler.ru.

***Зайцева Наталья Евгеньевна***  
***Zaiceva Natalia Evgenyevna***

Аспирантка кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия. natali121291@mail.ru

Postgraduate student of the chair of economic theory, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia. natali121291@mail.ru

***Захарова Жанна Александровна***  
***Zaharova Janna Aleksandrovna***

Кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления, Владимирский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы РФ, г. Владимир, Россия, zjane77@mail.ru

Candidate of economic Sciences, associate Professor of the chair of public administration, Vladimir branch of the Russian Academy for state service of the Russian Federation, Vladimir, Russia zjane77@mail.ru

***Иродова Елена Евгеньевна***  
***Irodova Elena Evgenyevna***

Доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, elirodova@yandex.ru

Doctor of Economics, professor, professor of the chair of the economic theory, Ivanovo state university, Ivanovo, Russia, elirodova@yandex.ru

***Калинин Андрей Владимирович***  
***Kalinin Andrei Vladimirovich***

Преподаватель кафедры экономики и менеджмента Шуйского филиала Ивановского государственного университета, г. Шуя, Россия, ak.univer@gmail.com

Lecturer of the chair of economy and management, Shyua Branch of Ivanovo State University, Shuya, Russia, ak.univer@gmail.com

***Карасев Михаил Александрович***

***Karasev Mikhail Aleksandrovich***

Кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга, Костромской государственной университет им. Н. А. Некрасова, г. Кострома, Россия, mihail.karasev.1983@mail.ru

Candidate of economic Sciences, associate professor of the chair of management and marketing, Kostroma State University named after N. A. Nekrasov, Kostroma, Russia, mihail.karasev.1983@mail.ru

***Корняков Василий Иванович***

***Kornyakov Vasily Ivanovich***

Доктор экономических наук, профессор, Ярославский филиал Ленинградского государственного университета им. А. С. Пушкина, г. Ярославль, Россия. vikorn1@rambler.ru

Doctor of Economics, professor, Yaroslavl branch of the Leningrad state University named after A. S. Pushkin, Yaroslavl, Russia vikorn1@rambler.ru

***Котляров Иван Дмитриевич***

***Kotliarov Ivan Dmitrievich***

Кандидат экономических наук, доцент департамента финансов, Национальный исследовательский университет, Высшая школа экономики, г. Санкт-Петербург, Россия, ivan.kotliarov@mail.ru

Candidate of economic Sciences, associate professor of Department of Finance, National Research university, Higher School of Economics, St. Petersburg, Russia, ivan.kotliarov@mail.ru

***Краснова Марина Викторовна***

***Krasnova Marina Viktorovna***

Кандидат педагогических наук, доцент кафедры коммерции и гостеприимства, Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, г. Владимир, Россия, mkrasnova@vlsu.ru

Candidate of Pedagogical Sciences, assistant professor of the chair of commerce and hospitality, Vladimir state university named after Alexander G. and Nicholas G. Stoletovs, Vladimir, Russia, mkrasnova@vlsu.ru

***Лифшиц Аркадий Семенович***  
***Lifshits Arkady Semenovich***

Доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, ark.lifshits2011@yandex.ru

Doctor of economic sciences, professor, professor of the chair of management, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, ark.lifshits2011@yandex.ru

***Мазунова Екатерина Руслановна***  
***Mazunova Ekaterina Ruslanovna***

Ассистент кафедры коммерции и гостеприимства, Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых, г. Владимир, Россия, mazunova\_ekaterina@mail.ru

The assistant of the chair of commerce and hospitality, Vladimir State University AG and NG Stoletovs, Vladimir, Russia, mazunova\_ekaterina@mail.ru

***Некрасова Ирина Вадимовна***  
***Nekrasova Irina Vadimovna***

Кандидат экономических наук, ООО ИПП «Салюс» г. Иваново, Россия, irinnek@gmail.com

Candidate of economic sciences, ООО IPP «Salus», Ivanovo, Russia, irinnek@gmail.com

***Николаева Елена Евгеньевна***  
***Nikolaeva Elena Evgenievna***

Доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, dvn2002@yandex.ru

Doctor of economic Sciences, Professor, head of economic theory Department, Ivanovo state University, Ivanovo, Russia, dvn2002@yandex.ru

***Омельченко Игорь Владиславович***  
***Omelchenko Igor Vladislavovich***

Кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, Ивановский филиал, г. Иваново, Россия, omelzen@yandex.ru

Candidate of economic Sciences, associate professor of the chair of management, Plekhanov Russian University of Economics, the Branch in Ivanovo, Ivanovo, Russia, omelzen@yandex.ru

***Орлов Игорь Андреевич***

***Orlov Igor Andreevich***

Ассистент кафедры внешнеэкономической деятельности, Российский экономический университет имени В. Г. Плеханова, г. Москва, Россия

The assistant to chair of foreign economic activity, The Russian Economic University of V. G. Plekhanov, Moscow, Russia

***Потехина Елена Сергеевна***

***Potekhina Elena Sergeevna***

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, Институт управления, г. Иваново, Россия, cara\_4@mail.ru.

Candidate of economic sciences, Associate Professor of the chair of economics, Institute of management, Ivanovo, Russia, cara\_4@mail.ru.

***Романова Ольга Сергеевна***

***Romanova Olga Sergeevna***

Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры социально-экономических дисциплин, Ивановский государственный политехнический университет, г. Иваново, Россия, olga\_romanova79@mail.ru

Candidate of Economic Sciences, associate professor, associate professor of the chair of social and economic disciplines, Ivanovo state polytechnical university, Ivanovo, Russia, olga\_romanova79@mail.ru

***Солдатов Вадим Владимирович***

***Soldatov Vadim Vladimirovich***

Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, vv\_soldatov@rambler.ru

Candidate of Economic Sciences, senior lecturer, senior lecturer of the chair of economic theory, Ivanovo state university, Ivanovo, Russia, vv\_soldatov@rambler.ru

***Субачев Александр Александрович***  
***Subachev Alexander Aleksandrovich***

Кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга, Костромской государственной университет им. Н. А. Некрасова, г. Кострома, Россия, d\_fam\_gold@inbox.ru

Candidate of economic Sciences, associate Professor of the chair of management and marketing, Kostroma State University named after N. A. Nekrasov, Kostroma, Russia, d\_fam\_gold@inbox.ru

***Тобиен Мария Александровна***  
***Tobien Maria Aleksandrovna***

Ассистент кафедры коммерции и гостеприимства, Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, г. Владимир, Российская Федерация, kalinina\_m5a@mail.ru

Assistant of the chair of commerce and hospitality, Vladimir state university named after Alexander G. and Nicholas G. Stoletovs, Vladimir, Russian Federation, kalinina\_m5a@mail.ru

***Шилова Анна Михайловна***  
***Shilova Anna Mihailovna***

Магистрант кафедры экономики и организации предпринимательства, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, shilova-anya@mail.ru

Graduate student of the chair of economics and organization of enterprise, Ivanovo state University, Ivanovo, Russia, shilova-anya@mail.ru

***Яресь Ольга Борисовна***  
***Yares Olga Borisovna***

Кандидат экономических наук, доцент кафедры коммерции и гостеприимства, Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых, г. Владимир, Россия, yaresolga@inbox.ru

Candidate of Economic Sciences, assistant professor of the chair of commerce and hospitality, Vladimir State University AG and NG Stoletovs, Vladimir, Russia, yaresolga@inbox.ru

## **ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АВТОРОВ**

Сборник научных трудов «**Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики**» включен в РИНЦ, договор № 108-03/2012 от 22.03.2012 г.

Для своевременной подготовки сборника статьи необходимо представлять в следующие сроки: до **01 АПРЕЛЯ** (весенний выпуск) и до **01 НОЯБРЯ** (осенний выпуск).

Материалы необходимо представлять по адресу: 153025, г. Иваново, ул. Тимирязева, д. 5, 6-й корпус ИВГУ, ауд. 720, кафедре экономической теории, или по электронной почте [politeconom@yandex.ru](mailto:politeconom@yandex.ru)

Контактный телефон: 8 (4932) 93-85-57.

### **ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ**

Текст статьи представляется в электронном виде с приложением одного экземпляра распечатки.

Электронный вариант текста должен иметь следующие параметры:

Выполняется в текстовом редакторе Microsoft Word и сохраняется с расширением doc. В качестве имени файла указывается фамилия, имя, отчество автора русскими буквами (например: Иванов Иван Иванович).

Компьютерный набор статьи должен удовлетворять следующим требованиям: размер бумаги – А 5; поля – по 2 см со всех сторон; ориентация страницы – книжная; шрифт – Times New Roman; размер шрифта – 11 pt; таблицы – 10 pt; межстрочный интервал – 1; выравнивание текста – по ширине; отступ абзаца – 1 см, расстановка переносов – автоматическая. **Не использовать автоматической нумерации списков.**

#### **Построение статьи:**

1. Индекс УДК (присваивается по названию статьи и ключевым словам).

2. И. О. Фамилия (**на русском и английском языках**).

3. Название статьи (сокращения в названии недопустимы) (**на русском и английском языках**).

4. Аннотация, объясняющая цель работы, актуальность проблемы (не более 6 строк) (**на русском и английском языках**).

5. Ключевые слова (5-6 слов или словосочетаний, несущих в тексте основную смысловую нагрузку) **(на русском и английском языках)**.

6. Текст статьи (**объем не ограничен**).

7. Библиографический список (указывается в **алфавитном** порядке, нумеруется **вручную**).

8. Сведения об авторах: Ф.И.О. полностью, ученая степень, ученое звание, полное название организации и подразделения, город, страна (в именительном падеже) – место работы или учебы автора **(на русском и английском языках)**, адрес электронной почты для каждого автора.

**Библиографические ссылки** в тексте оформляются квадратными скобками с указанием порядкового номера издания по библиографическому списку и номером страницы. Например [1, с. 6]. Если в библиографическом списке всего 1 источник, то он оформляется в виде ссылки внизу страницы.

**Единицы измерения** приводятся в соответствии с международной системой единиц (СИ).

**Рисунки, схемы, диаграммы** должны быть размещены в соответствии с логикой изложения. В тексте статьи должна даваться ссылка на конкретный рисунок, например (рис. 2). Схемы выполняются с использованием штриховой заливки или в оттенках серого цвета; все элементы схемы (текстовые блоки, стрелки, линии) должны быть сгруппированы. Каждый рисунок должен иметь порядковый номер, название и объяснение значений всех кривых, цифр, букв и прочих условных обозначений.

**Таблицы.** Каждую таблицу следует снабжать порядковым номером и заголовком. Таблицы должны быть представлены в текстовом редакторе Microsoft Word и располагаться в соответствии с логикой изложения. В тексте статьи должна даваться ссылка на конкретную таблицу, например (табл. 2). Все графы таблицы должны быть озаглавлены. Одновременное использование таблиц и графиков (рисунков) для изложения одних и тех же результатов не допускается.

Статьи, оформленные не по требованиям, будут возвращены авторам.



**МНОГОУРОВНЕВОЕ  
ОБЩЕСТВЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО:  
ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

**Сборник научных трудов**

*Под ред. Б. Д. Бабаева, Е. Е. Николаевой*

Директор издательства *Л. В. Михеева*  
Технический редактор *И. С. Сибирева*  
Компьютерная верстка *Е. А. Андрекус*

*Издается в авторской редакции и оформлении*

Подписано в печать 15.12.2015 г.  
Формат 60 x 90 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага писчая. Печать плоская.  
Усл. печ. л. 18,0. Уч.-изд. л. 16,2. Заказ № 52.  
Тираж 100 экз. Цена свободная

Издательство «Ивановский государственный университет»

✉ 153025 Иваново, ул. Ермака, 39 ☎ (4932) 93-43-41

E-mail: publisher@ivanovo.ac.ru

ООО «Центр социальной поддержки женщин и семьи»

✉ 153002 Иваново, пр. Ленина, 47