

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

**Выпуск 2 (18)**

**Иваново  
2012**

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. проф. Б. Д. Бабаева*

**Выпуск 2 (18)**

Иваново  
Издательство «Ивановский государственный университет»  
2012

ББК 65.9(2)+65.9(2Р34)  
М 735

**Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики** : сб. науч. тр. / под ред. Б. Д. Бабаева. – Иваново : Иван. гос. ун-т, 2012. Вып. 2 (18). – 288 с. – ISBN 978-5-7807-0964-0

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 978-5-7807-0964-0

© ФГБОУ ВПО «Ивановский  
государственный университет», 2012

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>Предисловие научного редактора</i>	5
<i>Алексеева Н. А., Корняков В. И.</i> О классическом уровне теории общественного воспроизводства	7
<i>Андрекус Е. А., Сабурова А. А.</i> Собственность как экономическая категория	20
<i>Бабаев Б. Д., Бондырева И. Б., Смольянинова Ю. В.</i> Высшее профессиональное образование: вызовы современности и узлы противоречий	26
<i>Бабаев Б. Д., Боровкова Н. В., Муслова М. Е., Роднина А. Ю.</i> К вопросу о понимании роли и значения воспроизводственного подхода в экономической теории	34
<i>Бабаев Б. Д., Боровкова Н. В., Муслова М. Е.</i> Об основных принципах исследования локального воспроизводства	47
<i>Бабаев Б. Д., Кисель А. А.</i> Региональные вызовы и требования к высшему профессиональному образованию	60
<i>Бабаев Б. Д., Корягина Т. М., Роднина А. Ю.</i> Сбережения населения: многоуровневый подход	77
<i>Бабаев Б. Д., Роднина А. Ю.</i> Методология исследования кредитных отношений в аспекте взаимосвязи политической экономики и институциональной экономики	85
<i>Бондырева И. Б.</i> Интегрированное образовательное пространство	115
<i>Иродова Е. Е., Шеянова Н. В.</i> Комплексная поддержка малого бизнеса в Ивановском регионе: ключевые подходы	135
<i>Исаев М. Е.</i> Роль и значение электронных денег	144
<i>Кузнецов А. А.</i> Логистическая составляющая процесса диверсификации	151
<i>Кузнецов П. В.</i> Экономический интерес наемного работника непроизводственной сферы: постановка проблемы как научной	157
<i>Мельник С. А.</i> Сравнительный анализ эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов	161
<i>Новиков А. И., Некрасова И. В.</i> К вопросу о текстильном кластере Ивановской области	174
<i>Романова О. С.</i> Организационно-экономический механизм согласования интересов участников хозяйственной деятельности фирмы	180
<i>Сабурова А. А.</i> Земельный вопрос в России: проблема спекуляции землей	197
<i>Сабурова А. А.</i> Земельный вопрос в России: проблема латифундий	202
<i>Смольянинова Ю. В.</i> Подходы к финансированию вузов	211

<b>Солдатов В. В.</b> Величина заработной платы как основное условие согласования интересов в современной рыночной экономике	222
<b>Солдатова Р. Н.</b> Пределы эмпирических исследований в стратегическом менеджменте	229
<b>Строкина С. А.</b> Социальное партнерство как способ регулирования социально-трудовых отношений в некоммерческих медицинских учреждениях	235
<b>Суханова Т. В.</b> Разработка методики обоснования выполнения заказа с использованием стимулирующей роли заработной платы как доли эффекта у производителя	241
<b>Терехов Н. Г.</b> О возможных направлениях экономического развития малых городов	250
<b>Чернов М. В.</b> Эффекты дифференциации товаров	255
<b>Шангарав Р. Г.</b> Модель инновационного человека как объемная необходимость современной экономики	260
<b>Сведения об авторах</b>	284

## ***ПРЕДИСЛОВИЕ НАУЧНОГО РЕДАКТОРА***

Межвузовский сборник статей выполнен прежде всего на базе функционирования двух исследовательских центров при кафедре экономической теории ИвГУ – Научно-образовательного центра «Теоретические и прикладные проблемы многоуровневого общественного воспроизводства» и Научно-исследовательского центра регионального развития. Эти центры по существу координируют работу сравнительно широкого круга аспирантов, докторантов, соискателей, связывающих свою научную работу с указанной кафедрой.

Само название сборника «Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики» позитивно во многих отношениях. Под эту «шапку» можно подвести разнообразные по тематике статьи, при этом характер этих материалов варьирует широко – от чисто методологических статей до постановки сугубо прикладных вопросов. Есть возможность опубликоваться как отдельным лицам, так и творческим коллективам.

Вообще полезность подобных изданий многообразна. Это открытая трибуна, обеспечивающая доступ каждому, кто интересуется экономической проблематикой. Сборник выходит регулярно – два раза в год («весенний» и «осенний» выпуски). Отсутствует не только ограничение проблематики, но и ограничение по объему статей. Любому руководителю или консультанту можно заблаговременно дать ориентацию своему подопечному в отношении публикации статей или тезисов, что тоже очень хорошо.

В данном сборнике ряд статей посвящен аспектам воспроизводства. Это вечная тема, но в настоящее время привлекают внимание такие направления, как локальное воспроизводство, воспроизводство в рамках макрогенераций (термин акад. Маевского), а также в рамках макрорегиона.

Ряд материалов сборника захватывает образовательную проблематику, прежде всего вопросы высшего профессионального образования. В данном случае я укажу на формирующееся перспективное направление, связанное с общественными вызовами, обращенными к высшей школе. Эти вызовы идут от национальной экономики, от регионов, предприятий, домашнего

хозяйства, индивида, в то же время принимаются во внимание и глобализационные процессы. Система высшего образования утратит свою лидирующую позицию, если не проявит достаточную гибкость и не будет перестраиваться под влиянием указанных общественных запросов.

Интересно обратить внимание на статьи, где исследуются отношения и права собственности, включая собственность на землю. В данном случае в целом весьма перспективно рассмотрение собственности не только во взаимосвязи отношений и прав, что предполагает взаимосвязь политэкономического и институционального подходов, но и в плоскости учета прав и обязанностей. Вообще тема собственности в настоящее время относится к числу тех тем, которые не вызывают большого энтузиазма у исследователей, о чем можно только сожалеть.

Практически в любом межвузовском сборнике мы найдем вопросы, посвященные труду и заработной плате. В данном случае тоже необходимо искать новые направления. В материалах Т. В. Сухановой ставится вопрос о том, что заработную плату следует рассматривать не только в рамках организации труда, но и в качестве организационно-управленческого рычага, использование которого дает возможность обеспечить стимулирование людей при выполнении ими конкретных работ и при этом выплачивать дополнительную заработную плату за счет полученного экономического эффекта.

В целом проблематика сборника характеризуется многообразием. Если просмотреть подобного рода сборники за последние 3–5 лет, то можно составить впечатление о том, какими же вопросами интересуется научная общественность. На мой взгляд, в этом отношении межвузовские сборники более показательны, чем экономические журналы, где обычно выступает с длинными статьями ограниченный круг авторов.

Приглашаем всех желающих принять участие в наших сборниках, впереди – «осенний» сборник 2012 года.

*Бабаев Бронислав Дмитриевич,  
доктор экономических наук, профессор*

УДК 330.554.2

*Н. А. Алексеева, В. И. Корняков*

**О КЛАССИЧЕСКОМ УРОВНЕ  
ТЕОРИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА**

В первой статье мы стремились показать, что классическая теория воспроизводства и сегодня остаётся весьма богатым источником новых конструктивных идей для вполне современных исследований. Так, явно недостаточно изучены важнейшие воспроизводственные функции и роль «кольца Маркса», а «вращения» кольца (до сих пор никем не предпринимающиеся) выводят на принципиально новые, пока что неизвестные науке объективные образования. В данной статье мы продолжим этот анализ.

Ключевые слова: общественное воспроизводство, мультипликатор, схемы К. Маркса, общественный технологический процесс производства (ОТПП), производительность труда.

*N. A. Alexeeva, V. I. Kornyaikov*

**ON THE CLASSICAL LEVEL THE THEORY  
OF SOCIAL REPRODUCTION**

In the first article we aimed to show that the Classical Theory of Reproduction had been still remaining nowadays a rich source of some constructive ideas for quite modern research. Thus, the paramount reproductive the functions and role of «Marx's circle» have been still remaining rather insufficiently studied, and some rotations of the circle (have not been yet undertaken by anyone) bring to fundamentally new objective formations that have being unknown to science for the time being. We are intended to continue this analysis in the given article.

Key words: social reproduction, multiplier, Karl Marx's schemes, social technological production process (STPP), productivity of labor.

***Заклученный в схемах К. Маркса мультипликатор обратнoй связи общественного воспроизводства.*** Нам не доводилось встречать в экономической литературе указаний, что в числовых схемах К. Маркса заключён мультипликатор, порождаемый круговыми движениями «кольца Маркса». Конечно, поскольку схемы, пусть идеализированно, отображают реальную действительность, мультипликатор присущ самой этой действительности – общественному воспроизводству. Правда, пока раз-



витие идёт равномерно-равновесно, мультипликатор не подаёт признаков жизни. Но когда происходит сдвиг, порождённый ростом производительности труда на рабочих местах, он «оживает».

Вводим в схемы Маркса (классические цифры которых всем известны) рост производительности труда на рабочих местах капиталосоздающих отраслей I подразделения, где у Маркса создавалось 6000 усл. трудовых ед. продукции:  $4000C + 2000H$  (символ Маркса  $V+M$  заменяем символом  $H$ , обозначающим весь новый живой труд). Будем считать этот уровень производства по цифрам Маркса 0-м годом. Допустим, что ввиду роста производительности труда при прежних физических объёмах выпущенной продукции масса затраченного живого труда в +1-м году в I подразделении сократилась в 2 раза: ранее в нём затрачивалось 2000 усл. ед., а стало требоваться всего (в том же +1-м году) уже только 1000 ед. Стоимость продукции I тоже уменьшается на 1000 ед., что составляет не 6000, а 5000 ед. Эта продукция в 5000 ед. распределяется между производством средств производства и производством предметов потребления в отношении 2:1, то есть 3333,3 направляется обратно в собственное производство для обеспечения выпуска продукции в +2-м году, а 1666,7 посылается в производство предметов потребления. Таким образом, в +2-м году вся стоимость произведённой продукции I подразделения вместо 5000 усл. ед. уже  $3333,3C_{+2} + 1000 H_{+2} = 4333,3$ . Если первое уменьшение было 1000, то второе составило 666,7 единиц стоимости. Повторяя все эти рассуждения, получаем, что третье (в +3-м году) уменьшение будет 444,4, четвёртое 296,3, пятое 197,8 и т. д., в соответствии с законом убывающей геометрической прогрессии, обобщающим данные соотношения схем Маркса. Всё уменьшение затрат в производстве средств производства (кольце Маркса) составит (в пределе) 3000, из них 1000 – первое инициативное, а 2000 образуются путём повторяющихся наложений при вращении уменьшающихся затрат в петлях обратной связи.

Но это не весь народнохозяйственный эффект. В итоге всех удешевлений (инициативного и производных) в производстве средств производства становятся дешевле и средства производства для предметов потребления. Тем самым вызывается удешевление и самих предметов потребления. Здесь, во II под-

разделении, все удешевления – производные, начиная с самого первого, равного 333,3 ед. стоимости. Их сумма в пределе – 1000 ед. Следовательно, первое инициативное удешевление (ростом производительности) в 1000 породило вторичных-производных удешевлений в «кольце Маркса» на общую величину (предельная) 3000 ед. Общее же удешевление всех средств производства, вызванное устойчивым удешевляющим возмущением, четырёхкратное – 4000 ед.

В данном числовом примере по схемам Маркса все удешевления – пока что только от круговых движений. Это эффект первого из двух наличествующих в нашей экономике воспроизводственных мультипликаторов, мультипликатора обратной связи  $Mult_{oc}$ , начинающего «работу» в местах перехода-перелома линейных маршрутов субстанции в круговые движения. Если в этом месте (или на подходе к нему) генерируется (а главное – начинает «вращение») рождённое ростом производительности труда сбережение затрат в данном объёме продукции, то далее уменьшение трудовой субстанции, вращаясь в начавшихся круговых движениях, частично «присоединяется» к начавшей эти движения базовой величине и этим раз за разом усиливает, продлевает уменьшающий процесс. Общее уменьшение базовой величины в зависимости от числа вращений может кратно (например, по условиям пропорций, запечатлённых в схемах К. Маркса, в 4 раза) превысить первоначальный индивидуальный сдвиг производительности. Этот эффект действия мультипликатора обратной связи  $Mult_{oc}$ , к счастью, не требует развёрнутых логических обоснований. Он имеет убедительные аналоги в технике, во многих реальных процессах с отрицательной обратной связью, с которыми имеет дело ряд естественных наук, чем практически доказывается, подтверждается неэфемерность, неноминальность, материальность эффекта  $Mult_{oc}$ . Вполне закономерно (хотя для кого-то и неожиданно) высвобождается из производства, поступая в распоряжении социума, «золото» экономики – доподлинная экономическая трудовая материя.

По схемам Маркса видна суть действия  $Mult_{oc}$ . Современная действительность сохраняет эту суть, однако значительно усложняет её. Напоминаем, что народнохозяйственных круговых движений трудовой субстанции (затрат-результатов), в ко-

торых действует  $Mult_{oc}$ , уже не одно, как у Маркса, а целых три: 1) главная часть «кольца Маркса» – народнохозяйственный кругооборот предметов труда; 2) внутренний круговой поток в самом производстве средств труда: производство средств труда – парк производственного оборудования производства средств труда – его амортизация – производство средств труда; 3) всеохватывающий круговой поток: производство предметов труда – производство средств труда – парк производственного оборудования производства предметов труда – его амортизация – производство предметов труда.

Изменения, приносимые при росте производительности труда в общественное воспроизводство мультипликатором  $Mult_{oc}$ , действительно масштабны и практически, несомненно, весьма значимы, однако нам неизвестны какие-либо теоретические и прикладные исследования на этот счёт.

Значение фактического открытия Марксом мультипликатора  $Mult_{oc}$  становится ещё масштабнее, если принять во внимание, что его ( $Mult_{oc}$ ) пока что неверно исследовать в отрыве от его вроде бы брата-близнеца  $Mult_{con}$ . Этот второй мультипликатор в схемах Маркса отсутствует, хотя Маркс, по-видимому, знал о его существовании.

Итак, в воспроизводственных схемах Маркса мы находим «след» действия особого народнохозяйственного мультипликатора и какой-то особой производительности. Трудно удержаться от соблазна пойти по «следу», показанному классиком.

***Мультипликатор стадий обработки продукции.*** Стадийность, многозвенность – атрибут общественного технологического процесса производства ОТПП. Если бы не было поотраслевой и попередельной стадийности обработки, не было бы, несомненно, самого ОТПП, он получил бы характер единого крупного предприятия или группы параллельно функционирующих однородных предприятий. Технические и технологические революции, владеющие производством развитых стран со второй половины XX в. и по сей день, многократно усилили стадийность. Она стала визитной карточкой современных многоотраслевых вертикально интегрированных концернов, ТНК – «всержателей» современного высокотехнологического производства. Материально-производственной основой сверхкорпо-

раций являются длинные, из десятков и даже сотен стадий-звеньев, плановые технологические цепочки предприятий – технологических переделов. Эта стадийность порождает эффект, чрезвычайно важный для движения производительности труда, – второй мультипликатор общественного производства  $Mult_{\text{cop}}$ .

Каждая такая стадия принимает живой труд предыдущей стадии слитым со всеми предшествующими трудами технологической цепочки производств уже как овеществлённый и фиксирует его в той же самой (налично сущей) величине. Но этот овеществлённый труд не стал «мёртвым» (полагаем, каждому доводилось слышать этот «эвфемизм»). Экономически он продолжает жить. Ибо вместе с живым трудом данной очередной стадии производства он реально-действительно участвует в образовании и особенного продукта именно данной стадии, и его затратной субстанции. И это его действительно живое участие каждый раз незаменимо-неповторимо. Продвижение изделия от одной стадии обработки к другой не включает экономической смерти. Здесь нет отслоения какого-либо ранее состоявшегося труда от движения ОТПП на манер змеиной кожи. Идёт аккумуляция трудов разных стадий обработки, причём и на каждой стадии, и в конечном изделии они вместе с каждым завершающим («предельным») живым трудом «вживую» создают тот особый-неповторимый продукт, который востребован от данной стадии.

Перейдя на очередную стадию обработки, получаем ситуацию примерно такого же типа. Живой труд становится овеществлённым, таким же, как «старые» овеществлённые труды (бывшие новые живые самых первых предшествующих стадий). Но функционально все они (все овеществлённые труды, происшедшие от живых трудов разных стадий обработки) опять же самые что ни на есть «живые». Они опять в единстве с уже новейшим живым «сейчасным» трудом самого последнего момента времени необходимо (и опять же незаменимо) задействованы в создании уже очередного продукта технологической цепочки. И так по всему ОТПП. В любой момент времени трудовая экономическая субстанция, заполняющая ОТПП, – «живая», функционирующая. «Живёт», не зная покоя, каждое его звено. Завершение создания продукта в каждой определённой стадии –

не омертвление, не анабиоз, а передача пребывавшей-побывавшей здесь живой субстанции следующим звеньям ОТПП. Всё заполняющее весь ОТПП экономическое вещество всегда живёт-работает. «Животворящая жизнь», – как сказал бы Г. Н. Сытин, только жизнь не биологическая, а экономическая. Для реальной-функционирующей экономической системы с теоретической точки зрения важен-необходим-незаменим каждый квант этого пульсирующего дышащего экономического бытия. И это бытие, можно сказать, вопиет против понимания всего этого процесса как повторного, ко всему безразличного инертного многократного счёта-пересчёта одной и той же стоимости. Каждый атом грандиозной совокупности ОТПП «живо» функционирует в каждый момент по-разному, неповторимо, незаменимо.

Совершенно очевидно, что в вертикально интегрированной цепочке предприятий рост производительности труда, выразившись в удешевлении продукции одного предприятия, повлечёт (на сущностном уровне) соответствующее удешевление также и продукции смежников последующих звеньев – одного за другим – по направлению движения продукции в ОТПП (в данной статье мы не будем касаться того обстоятельства, что высвобождение затрат происходит и в обратном направлении). Это удешевление повторится столько раз, сколько предприятий (звеньев) в цепочке. И для каждого предприятия в зависимости от его положения в данной цепочке ОТПП (и во всём ОТПП) для работников этого предприятия, повысивших производительность труда, объективно существует свой индивидуальный инициативный  $Mult_{\text{cop}}$ .

По сегодняшней ситуации оба мультипликатора предполагают совместное изучение и использование, ибо действуют всегда парой. Так, внутри «кольца Маркса» есть технологические цепочки заводов, где «работает» линейный мультипликатор. Но вот часть экономической субстанции развернулась обратно, – действует уже мультипликатор обратной связи. Но логико-теоретическое обоснование этого эффекта, а также предложения о его использовании встречаются с особой сложностью – с трактовкой рассмотренной стадийности как вроде бы напрасно усложняющего экономические процессы принципи-

ально ненужного повторного (в том числе многократного) счёта-пересчёта одной и той же стоимости. При этом возникает искаженное представление о затронутых выше процессах повышения производительности труда.

***О так называемом «повторном счёте одной и той же стоимости».*** В реальном ОТПП его поток представлен сложно переплетённой сетью маршрутов между предприятиями, связывающей каждое из них сразу со многими другими. Каждое предприятие открывает своё производство затратами на приобретение его вещественных и личного факторов по ценам, опирающимся (общепринятое теоретическое предположение) на полную их стоимость. Затем следует своё производство, к стоимости средств производства при выпуске продукции присоединяется элемент (в транскрипции Маркса) «V+M» – субстанция в облике нового живого труда Н. Понятно, что предприятие, покупающее данную продукцию, заплатит за неё уже более высокую цену. В эту более высокую цену войдёт покупная цена приобретённых рассматриваемым предприятием предметов труда плюс начисленная амортизация плюс денежное выражение «здесь и сейчас» созданной стоимости. И так далее по всем звеньям всей всехозяйственной технологической цепочки ОТПП.

Как будто бы верно: в реальном ОТПП идёт вроде бы именно бесспорный заявляемый повторный счёт одной и той же экономической субстанции, стоимости. На каждом очередном (в технологической цепочке) предприятии при покупке им продукции предшественников (для функционирования в качестве уже своих средств производства) стоимость этой уже произведенной ранее продукции повторно фиксируется, включается марксовым воспроизводственным элементом «С» в стоимость продукции купившего их завода. Причём включённый в эту стоимость собственный вклад предшествующего предприятия – его добавленная стоимость – «всего только» повторяется, а затраты, представленные элементом «С» этого предшественника, фиксируются уже трижды; и т. д. Но сразу же видимая «повторность» счёта – всего только частица куда более сложного и содержательного процесса.

В нём – разделение годовичного совокупного общественно-го продукта на конечный и промежуточный. Промежуточный общественный продукт (более половины совокупного) включает все изделия, которые, будучи произведенными, снова поступают в обработку. Они – носители повторного счёта, «виновны» в нём. Конечный же общественный продукт охватывает блага, завершённые обработкой. Разработанный С. Кузнецом показатель ВВП (ВВП) – конкретизация, счётный вариант конечного продукта как понятия СНС. Это интегральная сумма годовичных величин двух субстанций, первопопоявляющихся (без повторов) на каждом данном предприятии: родившейся новой стоимости (трудовой экономической субстанции, в символах Маркса «V+M») и амортизационных отчислений. Конечно, нет никаких принципиальных противопоказаний к его применению. Но ВВП (ВВП) не является воспроизводственной моделью годовичного движения самого общественного производства, ОТПП. Ибо данному показателю приходится ставить в соответствие не реальный ОТПП и не реальные процессы труда, а условные – без участия почти во всех производствах, на всех рабочих местах предметов труда. Они «вычеркнуты» из ВВП.

Но ни весь ОТПП, ни равным образом любой единичный процесс труда без предметов труда функционировать не могут. Это – неопровержимая данность. Процесс труда без предметов труда – всё равно что биологическая особь, существующая без приёма пищи. Во всём всемирном производстве среди десятков миллионов названий его номенклатуры нет изделия, произведённого без предметов труда. Это – абстракция без какого бы то ни было реального аналога в фактическом производстве. К тому же без предметов труда враз разрушаются и связи между процессами труда, и сам ОТПП. Эти связи сегодня обеспечиваются прежде всего поставками продукции одного производственного звена в последующее по ходу развёртывания технологической цепочки. Поставленная же продукция становится предметами труда. Абстракция ВВП лишает производство этих связей, предполагает национальную экономику не как целостность, а как совокупность не связанных между собой производящих точек.

Если бы экономика была устроена в соответствии с рассматриваемой абстракцией, напрочь исчезло бы то качество, что

всякий живой труд, где бы и когда бы он ни был осуществлён, – неперемный участник создания всех частичных или завершённых продуктов в проходящих через данные производства технологических цепочках. Живой труд невозможен без предметов труда. Рассыпаются технологические цепочки производств. В частности, утрачивается то их несомненное объективное качество, что, когда работник производит где-то в самых истоках длинных технологических цепочек, его труд так же необходим-важен для «далёких» (от него) создаваемых продуктов, как и труды ближе расположенных участников.

Эти доказательства целостности и непрерывности «живого» вседневного функционирования всего ОТПП, всех его «атомов» отвергают суждения о «зряшном» загромождении общественного воспроизводства «повторным счётом» одной и той же стоимости. Нельзя не отметить, что на этот счёт наука располагает также классическим логическим анализом самого К. Маркса. Он первым показал, что живой труд, превратившись в овеществлённый, продолжает участвовать в создании продуктов. Предметы, средства труда («С») – такие же «элементы создания продукта», «или, что то же самое, факторы процесса труда» [Маркс К., Энгельс Ф. Соч., изд. 2-е. М.: Политиздат, 1988. Т. 16. С. 202], как и самый живой труд. К. Маркс говорит о важности-обязательности производительных услуг прошлого труда, охваченного и одушевлённого живым трудом [Там же. с. 622]. Причём услуги прошлого труда данной определённой ступени обработки заключаются в определённой реализации на очередном рабочем месте вкладов всех предшествующих трудов, потребовавшихся для компоновки данной технологической цепочки. Исходя из всего этого, К. Маркс с полным правом даёт экономическим элементам «С» и «V+M» не только денежное, но и продуктивное выражение в количествах произведённого продукта.

Если бы элемент «С» был бы всего лишь праздным-пустым «повторным счётом», разве стал бы, смог бы Маркс выражать его вклад в создание продукта «веществом», долями этого продукта? То есть «С» – не только неперемный-обязательный участник создания продукта, но участник материально-вещественно значащий, ответственный за создание «материи» изделия (такое участие признаётся, например, сторонни-



ками экономико-математического метода производственной функции, в том числе российскими – А. М. Анчишкин и др.). Причём материальные носители вроде бы повторяющейся стоимости по ходу своего движения непрерывно изменяют свои свойства, и все эти изменения – неповторяющиеся, необходимые, незаменимые. За якобы повторным счётом открывается объективная неповторяемость-уникальность.

За вывеской повторного счёта – многообразие комбинаций уникальных технических-технологических процессов, скульптурно, шаг за шагом, направленно переформирующих вещество природы. Все технологические цепочки – неповторяющиеся сочетания овеществлённых и живых трудов, постепенно придающих обрабатываемому предмету всё новые и новые свойства. Хотя трудовое и (при сохранении масштаба денежной единицы) денежное значение «С» предыдущих стадий повторяется, стадийность обработки всякий раз прибавляет её объекту немало не повторяющиеся совершенно новые качества, всё более (по ходу технологической цепочки) приближающиеся к свойствам конечной продукции. Причём материя, вещество, физическая структура «С» каждый раз преобразуется. Элемент «С» с натурально-вещественной стороны – не инертный-праздный экономический иждивенец-паразит производственного процесса, а его всегда экономически живой и столь же необходимый материальный исполнитель, как и собственно живой труд.

***Структурная (воспроизводственная) производительность труда.*** Аура некой неполноценности, собравшаяся вокруг преобладающего в технологических цепочках «прошлого» овеществлённого труда, явно мешает экономистам достойно-правильно оценить увеличение производительности труда, производимое мультипликаторами  $Mult_{oc}$  и  $Mult_{cop}$ .

Общим является порождение повышений производительности самой структурой ОТПП, как его, ОТПП, подарок (как бы без специальных усилий производственных работников). Анализа, характеристики в экономической литературе этой структурной производительности, как и некоторых других рассмотренных нами в обеих наших статьях образований, нам тоже не удалось встретить. Но приходится констатировать, что эконо-

мический механизм повышений производительности мультипликаторами  $Mult_{oc}$  и  $Mult_{cop}$  всё-таки неодинаков.

При действии  $Mult_{oc}$ , как было показано непосредственно на числовом примере по схемам Маркса, добавочный «подарочный» рост производительности труда выражается в таких же материальных изменениях в том же самом производстве, какие произошли при первом основном-инициативном её повышении (на первую 1000 условных единиц). Высвобождается реально действовавший фактор производства, живой труд (реально должен высвободиться и овеществлённый труд, но ради простоты мы этого не рассматриваем). Возникает мысль, что при повышении обычной трудовой производительности труда в сферах действия  $Mult_{oc}$  социуму можно было бы сразу же учитывать полные – первое и производные вместе – последствия такого повышения. Но тут возникают сложности. Одна из них в том, что оба мультипликатора ведут себя совершенно по-братски: каждый из них не только сам по себе, но и «прорабатывает» сферы действия своего близнеца, причём не в своей, а в его манере.

Самостоятельный механизм действия  $Mult_{cop}$  иной. Он «просыпается» при выходе удешевлённой ростом производительности продукции за пределы предприятия, при входе этой удешевлённой продукции в ОТПП, и далее в ОТПП по видимости как будто ничего, никаких ресурсов не высвобождает. Эстафетно входя во всё новые производственные процессы, удешевляет функционирующий овеществлённый труд, постоянный капитал без видимого высвобождения ресурсов. Однако более тщательный анализ убеждает: всё-таки удешевление также материально, хотя прямо-сразу, на базе линейной стадийности, не увеличивает массы факторов производства, кстати, прямое увеличение факторов происходит лишь при «братском» действии  $Mult_{cop}$ , когда он разворачивается с линейных на круговые маршруты. Там уже накопившаяся экономия «работает» как в нашем числовом примере, высвобождает реальные факторы производства капиталосоздающих отраслей).

При действии  $Mult_{cop}$  тоже имеет место такая же материальная экономия, но в других местах, не в тех производствах, где произошёл инициативный рост производительности, и поэтому она «невидима», неощутима наблюдателями, да и не мо-

жет быть сразу, прямо использоваться для расширения производства: экономится материя посредничающего овеществлённого труда.

Повышение производительности труда на линейном предприятии в принципе предназначено удешевить конечную продукцию. Но «вмешивается» стадийность, посредничающий овеществлённый труд. Поэтому  $Mult_{\text{cop}}$  «экономит», высвобождает «стадийность», а уже через неё уменьшает затраты в производстве конечной продукции.

Допустим, не увеличивается, а уменьшается индивидуальная производительность труда, – единица изделия дорожает, подорожание начнёт передаваться по технологической цепочке, дороже станут изделия по всем её звеньям. Цепочка предприятий здесь уподобляется очереди гасителей пожара, передающих от источника ведра с водой друг другу. Если в очереди 50 человек, то первые 50 вёдер не пойдут для цели (для тушения), – они послужат для самой очереди. Это аналог экономической стадийности. Но они никоим образом не призрачны, – напротив, абсолютно материальны, вещественны. Точно так же и в экономике. Повышение затрат в 1-м звене технологической цепочки не сразу, не мгновенно увеличит издержки последнего звена. Сначала произойдёт наполнение-повышение вёдер-издержек всех вовлечённых в обработку предприятий.

Если же индивидуальная производительность труда возрастёт, единица изделия станет дешевле, соответственно должны снизиться стоимости-цены выпускаемых товаров у покупателей продукции, покупателей и так далее по цепочке, то есть придёт в действие  $Mult_{\text{cop}}$ . Из множества вёдер-издержек исчезнут весомые материальные составляющие. Общий эффект будет состоять не только в ускорении передачи «вёдер», но и в сокращении «ведерной» очереди, в её уменьшении. Этот общественный эффект индивидуальных повышений производительности труда составит сугубо материальную величину, которую всегда можно проверять «наощупь». Но она, эта экономия – не там, где её можно сразу использовать для расширения производства. Однако она так же важна для социума.

Специалисты по советской экономике полагали, что в СССР количество крупных стадий («вёдер») в общественном

производстве превышало 10. То есть речь идёт о действительно огромном материальном богатстве. Но о его использовании-применении до сих пор в мировой литературе нет никаких исследований и предложений.

Стоит ли доказывать, что нам в РФ императивно необходимо использование не одной только традиционной трудовой производительности труда, но и ещё мало известной субстанциональной производительности, хотя последняя, порождаясь трудовой, кратно превышает её, и при надлежащих экономических отношениях обе могут слиться в беспрецедентно мощную преобразующую силу.

УДК 330.111.62

*Е. А. Андрекус, А. А. Сабурова*

### **СОБСТВЕННОСТЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ**

В статье рассматривается собственность как сложное явление жизни общества, дается развернутый анализ собственности как экономической категории.

Ключевые слова: собственность, право собственности, институт собственности, отношения собственности, экономическая категория собственности, правовая категория собственности.

*E. A. Andrekus, A. A. Saburova*

### **PROPERTY LIKE ECONOMIC CATEGORY**

In the article we take a good look at a property as complex phenomena of society's life, give detailed coverage of property as economic category.

Key words: property, proprietary right, an institution of property, relations of property, economic property category, legal property category.

Собственность в реальной жизни представляет собой многогранное явление. Соответственно таким же многоаспектным является и отражающее его понятие.

Политическая экономия рассматривает собственность в качестве экономической категории, представляющей собой систему отношений между людьми по поводу различных благ, их пользования, владения и распоряжения. В то же время, становясь объектом институционализации, отношения собственности могут трансформироваться. При этом сама категория собственности становится институтом. Таким образом, собственность из чисто экономической категории превращается еще и в категорию права.

На наш взгляд, рассмотрение собственности только в контексте экономической или только правовой составляющих недостаточно. Собственность как экономическая категория не может существовать обособленно от юридической стороны вопроса. Это две части одного организма, и от того, насколько слаженно будут взаимодействовать эти составляющие, будет зависеть само существование и функционирование всего «организма собственности» в целом.

В юридической научной и учебной литературе право собственности обычно определяется как система или совокупность юридических норм, регулирующих общественные отношения, возникающие по поводу собственности как экономической категории: по поводу владения, пользования и распоряжения различными средствами производства и материальными благами.

Не умаляя значимости правовой категории или института собственности, остановимся более подробно на рассмотрении экономической составляющей собственности.

Собственность – стержень любой экономической системы, без собственности не осуществляется ни один вид человеческой деятельности. Всем этим обусловлена важность определения сущности данного явления. Вместе с тем до сих пор как в отечественной, так и в зарубежной науке нет единства взглядов по вопросу трактовки собственности как экономической категории. Ученые, исследователи, представители различных школ и направлений по-разному определяют ее специфику.

Мы рассматриваем экономическую категорию собственности как многогранное явление жизни общества, и рассмотрение данного явления также должно быть многосторонним и комплексным. На рис. 1 представлено наше видение сложной структуры экономической категории собственности.

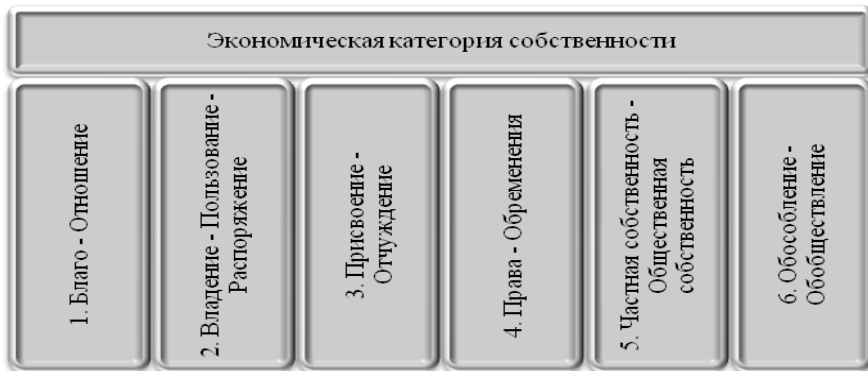


Рис. 1. Структура собственности как экономической категории

Дадим более развернутую характеристику указанным на рисунке аспектам экономической составляющей собственности.

В обыденном понимании собственность представляется как некое благо или набор благ, которыми стремятся обладать люди, но собственность как экономическая категория – это не сами по себе блага (средства производства или их продукты и т. д.), это также не отношение отдельного человека или группы людей к средствам производства и их продуктам, а это отношение между людьми по поводу средств производства и производимых ими материальных благ.

Данное определение восходит к неоинституционализму. Именно представителями этого направления отношения собственности трактуются как отношения между людьми, а не как отношения "человек/вещь": "...термин «права собственности» описывает отношения между людьми по поводу использования редких вещей, а не отношения между людьми и вещами" [6, с. 13]. Также неоинституционализм в качестве рабочего использует термин "право собственности", а не "собственность": "Не ресурс сам по себе является собственностью; пучок или доля прав по использованию ресурса – вот что составляет собственность" [5, с. 17].

Известная «триада» собственности (владение, пользование, распоряжение) характеризует собственность как юридическую категорию, тем не менее мы считаем необходимым включить ее в структуру собственности именно как категории экономической, поскольку вид, форма хозяйствования и другие ее особенности напрямую определяются содержанием права собственности. Это в очередной раз подчеркивает взаимообусловленность экономической и правовой категорий собственности.

В п. 1 ст. 209 ГК РФ правомочия собственника раскрываются с помощью традиционной для русского гражданского права "триады" правомочий: владения, пользования и распоряжения. Под правомочием владения понимается основанная на законе (т. е. юридически обеспеченная) возможность иметь у себя данное имущество, содержать его в своем хозяйстве (фактически обладать им, числить на своем балансе и т. п.). Правомочие пользования представляет собой основанную на законе возможность эксплуатации, хозяйственного или иного использования имущества путем извлечения из него полезных свойств, его потребления. Оно тесно связано с правомочием владения, ибо в

большинстве случаев можно пользоваться имуществом, только фактически владея им. Правомочие распоряжения означает аналогичную возможность определения юридической судьбы имущества путем изменения его принадлежности, состояния или назначения (отчуждение по договору, передача по наследству, уничтожение и т. д.).

Необходимо отметить, что отношение собственности заключается в том, что лицо присваивает некие материальные блага (имущество, вещи), которые тем самым отчуждаются от других лиц. Очевидная суть присвоения заключается в отношении к присвоенному имуществу как к своему собственному. При этом присвоение какого-то имущества (вещи) одним лицом неизбежно влечет отчуждение этого имущества от всех других лиц (различение понятий «моё» и «чужое»), иначе присвоение теряет всякий смысл. Нельзя не согласиться с Марксом, который писал: «Всякое производство есть присвоение индивидом предметов природы в рамках определенной формы общества и посредством нее. В этом смысле будет тавтологией сказать, что собственность (*присвоение*) есть условие производства» [3, с. 23].

Присвоение имущества связано с осуществлением над ним хозяйственного (экономического) господства, т. е. с исключительной возможностью лица, присвоившего конкретное имущество, по своему усмотрению решать, каким образом это имущество использовать. При этом такое лицо руководствуется собственными интересами, а не указаниями иных лиц, например органов государства, определяя направления использования своего имущества (какую его часть пустить в оборот и на каких условиях, какую оставить в резерве, какую потребить и т. д.), в том числе допуская к его использованию других лиц или устраняя их от этого.

Лицо, присвоившее имущество, получает не только приятное право обладания им как следствие своего хозяйственного господства над имуществом. Одновременно на него возлагается и бремя содержания собственных вещей: необходимость осуществления ремонта и охраны; несение риска случайной гибели или порчи от причин, за которые никто не отвечает, а также риска возможных потерь от неумелого или нерационального ведения своих дел (вплоть до разорения и банкротства).



Таким образом, необходим объективный компромисс между правами собственника и его обязанностями. Из чего довольно легко вывести постулат «собственнической» жизни: «Кому многое предоставлено, с того многое и спрашивается».

На практике часто получается так, что ресурс не всегда оказывается у более эффективного обладателя. В этой связи справедлива цитата: «Обладать правом собственности на объект еще не значит заведомо быть рачительным хозяином. Надо желать и уметь хозяйствовать. Без этих фундаментальных условий собственность просто хиреет. Кроме того, государство, правительство обязаны создать законодательные и правовые условия частного хозяйствования, необходим психологический общественный климат, благоприятный для тех, кто становится хозяином, предпринимателем» [4, с. 496].

Таким образом, налицо еще одна проблема или грань категории «собственность» – это проблема хозяйственного и бесхозяйственного отношения к объекту собственности. В этом контексте интересным представляется понятие «хозяйскость», развитое исследователем Корняковым [1]. Естественно, что «хозяйскость» обеспечивает наиболее эффективное управление собственностью, поскольку она подразумевает профессиональный, рачительный подход к делу. На наш взгляд, государство постепенно должно прийти к решению вопроса о предоставлении прав хозяйствования (прав собственности) лицам, обязательно имеющим профессиональные навыки. В этой связи интересным кажется опыт США, когда, например, предоставление прав собственности на земельный участок осуществляется только лицам, имеющим специальное образование.

Собственность – образование сложное и многомерное. Это доказывается также существованием нескольких форм собственности. Исторически известны две формы собственности—общая и частная. Они различаются между собой уровнем обобществления, характером, формами и способами присвоения. Легко обнаружить, что у общей и частной собственности имеется единое сущностное начало и они соотносятся как разности, т. е. их различие не доведено до противоположности. Поэтому общая собственность может превращаться в частную собствен-

ность, а частная собственность – в общую. Пока различие между видами собственности пребывает в состоянии разности, возникающие противоречия легко снимаются переходом одного вида в другой. Если различия между видами собственности доведены до состояния противоположности, взаимопереход исключается, – он означал бы уже разрушение самой формы собственности. Таким образом, здесь мы также сталкиваемся с проблемой обособления и обобществления.

Подводя итог, необходимо обратить внимание на то, что понятие «собственность» существовало в жизни общества с самого начала его зарождения. Справедливо говорить о многомерности данного явления, содержащего в себе экономическую, правовую, а также историческую, политическую, психологическую, социальную составляющие. Стоит согласиться с К. Марксом, который утверждал: «...Определить буржуазную собственность – это значит не что иное, как дать описание всех общественных отношений буржуазного производства» [2, с. 168].

На наш взгляд, комплексное рассмотрение данного понятия просто необходимо. Нужно это не только с точки зрения развития теоретической экономической науки, но и исходя из практических соображений, поскольку понимание сложности и многогранности данного явления самими собственниками и государством позволит повысить эффективность управления объектами собственности и экономическое благосостояние общества.

#### ***Библиографический список***

1. *Гордеев В. А., Корняков В. И.* Теоретические основы собственности: монография. Ярославль-Москва : Издательство ЯГТУ, 2009.
2. *Маркс К. и Энгельс Ф.*, Соч. Т. 4.
3. *Маркс К. и Энгельс Ф.*, Соч. Т. 46. Ч. 1.
4. Управление государственной собственностью / под ред. В. И. Кошкина, В. М. Шупыро. М. : ИНФРА-М, 1997. – 496 с.
5. *Demsetz H.* Toward a theory of property rights // *American Economic Review*. 1967. № 2. Vol. 57.
6. *Pejovich S.* Fundamentals of economics: a property rights approach. Dallas, 1981.

УДК 338.1

*Б. Д. Бабаев, И. Б. Бондырева, Ю. В. Смольянинова*

**ВЫСШЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ:  
ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОСТИ И УЗЛЫ ПРОТИВОРЕЧИЙ**

В статье показано, что императивы современной эпохи, связанные с высшим профессиональным образованием, исходящие от разных участников, противоречивы.

Ключевые слова: высшее профессиональное образование, глобализация, национальные интересы, регион, бизнес, домашнее хозяйство, противоречия.

*B. D. Babaev, I. B. Bondareva, Y. V. Smolyaninova*

**HIGHER EDUCATION: CHALLENGERS  
AND CONTRADICTION**

The article shows that the modern era imperatives associated with higher education, coming from different participants are contradictory.

Key words: higher professional education, globalization, national interests, region, business, household, a contradiction.

Мы полагаем, что в разработке как теоретических, так и прикладных вопросов высшего профессионального образования (ВПО) в настоящее время очень важное место принадлежит теме вызовов (императивов) современности и учета их влияния в целом на систему ВПО. Эти вызовы, во-первых, исходят от глобализационных процессов, которые связаны с такими явлениями, как растущая платность профобразования, демократичность образовательного процесса, широкое использование информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), развитие университетов как многоуровневых и многоцелевых, рост значимости в ВПО общекультурной составляющей, повышение роли компетентностного подхода и пр. Эти новации за последние десять-двадцать лет приобрели общемировой характер, они не признают национальных границ и становятся требованием, которое необходимо выполнять. Важным отражением этих императивов является Болонский процесс с его многообразными требованиями, включая двухуровневую систему ВПО – бакалавриат и магистратуру. Естественно, что глобализационные вызовы

либо непосредственно, либо опосредованно сказываются на ВПО.

Национальные вызовы переплетаются с глобализационными, но в то же время есть и своя специфика, особенно у такой державы, как Россия, которая представляет собой по сути империю и характеризуется неоптимальной экономикой. Из-за неравномерности распределения вузов и обширности и многообразности территорий для нас актуальна тема межрегионального движения кадров с ВПО. Значимость этой темы усугубляется тем, что для значительной части территорий характерна низкая плотность населения, вследствие чего актуален вопрос хозяйственного освоения и дальнейшего развития малообжитых территорий. Еще один важный национальный императив заключается в том, что перспективы развития нашей экономики, по нашему мнению, следует видеть в формировании информационно-индустриальной модели развития экономики, что особо повышает требования к подготовке инженерных кадров. Эти и иные национальные особенности сказываются на структуре подготовки кадров, на характере деятельности университетских комплексов, на иных аспектах, имеющих отношение к ВПО.

Для нашей страны особое значение имеет региональный аспект профобразования. Дело в том, что субъектов Федерации очень много, они, как правило, достаточно серьезно отличаются друг от друга по многообразным социально-экономическим характеристикам, у каждого из них свои требования к обучению молодежи и подготовке и переподготовке кадров. Эта проблема достаточно ясна, и нет нужды на ней специально останавливаться, заметим только, что в связи с регионами нужно обращать внимание на региональные кластеры, существование и функционирование которых предъявляет свои требования к кадровой составляющей. Региональные кластеры оказываются эффективной формой реализации конкурентных преимуществ регионов.

Естественно, что широкий круг вызовов идет от национального бизнеса с его по преимуществу рыночными запросами. У бизнесменов свой взгляд на подготовку кадров, который отражает их специфические коммерческие запросы и достаточно часто вступает в противоречие с теми запросами, которые идут от национальных приоритетов, однако об этом – ниже. Бизнес

как работодателя интересуют прежде всего профессиональные качества людей, состояние их физического и умственного здоровья, а тема общекультурных запросов личности естественно отходит на второй план или даже просто игнорируется.

В анализ должно быть вовлечено домашнее хозяйство, ибо от него как потребителя образовательных услуг идут свои требования, адресованные высшей школе. В рамках домашнего хозяйства человек рассматривается уже в единстве своей рабочей силы и личностных качеств. Для домашних хозяйств принципиален вопрос о бесплатности-платности образования. Впрочем, бизнес также заботит то, что на него государство может взвалить значительную часть расходов по обучению людей в системе начального, среднего и высшего профессионального образования.

Это первый круг вопросов принципиального характера, которые мы ставим, не стремясь в то же время их детализировать. Теперь необходимо сделать замечание, что императивы современности, обращенные к ВПО, накладывают отпечаток на различные стороны деятельности высшей школы. Можно даже провести такую линию анализа, когда, отталкиваясь от требований эпохи, мы формулируем задачи, стоящие перед вузами. Так, если в нашей стране должна сформироваться мощная промышленная база (базовые отрасли) как основа, во-первых, технического перевооружения всей экономики, во-вторых, ускоренного развития группы высокотехнологичных отраслей, в-третьих, укрепления обороноспособности страны, в-четвертых, решения социальных задач, то, с учетом глобализационных процессов, нетрудно составить портрет современного инженера – выпускника отечественной высшей школы. Это не только специалист, обладающий современными знаниями, но и человек с правовой, языковой, информационной, управленческой подготовкой. По существу речь идет о формировании нового типа специалиста с ВПО. Можно категорически поставить вопрос: речь идет о современном типе воспроизводства кадров с ВПО. В характеристике современного инженера ограничимся указанными чертами, но если эту тему специально разрабатывать, то можно составить модель современного инженера, которая неизбежно бу-

дет включать в себя 15–20 характеристик (мобильность, инновационность, общекультурная подготовка и т. д.).

Теперь непосредственно перейдем к поставленному нами вопросу об узле противоречий, возникающих в системе высшей школы в связи с вызовами-императивами современной эпохи. Эти противоречия достаточно существенны и являются отражением противоречивой картины современного мира. Выделим отдельные наиболее значимые узлы противоречий, не претендуя на исчерпание темы.

1) В связи с реформированием высшей школы и стремлением государства, исходя из интересов бюджетной экономии, сбрасывать все возрастающую часть расходов по профессиональной подготовке молодежи на плечи населения, возникает вопрос: готово ли население безоговорочно принять такую позицию государства, обладает ли население достаточными доходами для того, чтобы за счет собственных средств оплачивать обучение молодого человека в техникуме (колледже) или вузе? Исторически уровень заработной платы в стране формировался таким образом, что он не включал в себя затраты на образование и здравоохранение, поскольку в советский период они обеспечивались за счет общественных фондов потребления. В сфере здравоохранения и образования преобладала бесплатность, что не исключало случаи поборов, однако политика государства в этом отношении отличалась однозначностью. Для того, чтобы возложить на население плату за обучение детей в колледжах и университетах, необходимо в заработную плату дополнительно включить составляющую «оплата образовательных услуг». Пока этого де-факто нет, и государство, на наш взгляд, преждевременно складывает с себя ответственность за финансирование средне-специальной и высшей школы. Простые расчеты показывают, что при средней заработной плате порядка 15 тыс. р. (Ивановская область) и при двух работающих совокупный доход семьи составит 30 тыс. р. Плата за обучение в вузах города Иванова колеблется от 30 до 60 тыс. р. в год. Минимально семья должна уплатить месячный размер совокупного дохода семьи, что явно обременительно, особенно в условиях, когда реально инфляция заметно превышает 10 %.

Стремление государства привлечь бизнес к финансированию сферы высшего образования ощутимых результатов не даст, хотя есть отдельные факты, свидетельствующие об участии предпринимательства в финансировании высшей школы. Здесь также складывается узел противоречий, когда государство желало бы обременить бизнес еще одной заботой, а он, в свою очередь используя легальные методы, уклоняется от выполнения образовательной миссии. Где решение вопроса? Выдвигаются различные предложения, одно из наиболее радикальных заключается в том, чтобы ввести плату за кадры, когда предприятие вынуждено делать взнос в бюджет за каждого среднегодового работника со средним и высшим образованием, занятого на этом предприятии.

2) Второй блок противоречий имеет отношение к формированию адекватной модели специалиста с ВПО. Работодатели недвусмысленно заявляют, что им нужны специалисты, люди, знающие свое дело, в то же время достаточно дисциплинированные и ответственные. С точки зрения интересов общества и государства важно, чтобы человек развивался не просто и не только как работник-профессионал, но и как личность, в связи с этим в обучении студентов призвана играть существенную роль общекультурная составляющая. Министр Фурсенко и другие лица, ответственные за проведение так называемой реформы системы ВПО, высказываются в том ключе, что необходимо удовлетворять запросы работодателя, а все остальное – от лукавого. Но само усложнение жизни, глобализационные процессы и многое другое предъявляют повышенные требования к человеку как личности, и высшая школа должна на эти вызовы отвечать. Сейчас мы сталкиваемся с поразительным фактом, который не имеет объяснения с точки зрения здравого смысла. С одной стороны, ставятся широкомасштабные задачи инновационного развития страны, включая новую индустриализацию и ускоренное развитие группы высокотехнологичных отраслей, резко обеспечивающих повышение конкурентоспособности страны на мировых рынках. С другой стороны, обучение специалистов снижается до 4-х лет. Явно, что это чисто фискальный подход. Ясно, что государство опускает топор на собственную ногу, подменяя

бюджетной экономией подлинными национальными интересами подготовки кадров.

Интересы домашнего хозяйства можно однозначно выразить таким образом: семья заинтересована в том, чтобы дети выросли как серьезные люди с эффективным образованием, но в то же время чтобы они были людьми подготовленными с общекультурной точки зрения. Это требование настолько очевидно, что не нуждается в особых комментариях. Возьмем хотя бы такой аспект жизнедеятельности людей, как проведение отпуска, организация отдыха, развлечения, участие в спортивной и общественной деятельности. Все это требует от человека широкой образованности и высокой культуры. С позиции бизнеса – напротив, все эти знания вовсе не являются обязательными. Безусловно, мы упрощаем проблему, но по существу правда на нашей стороне.

Где решение проблемы подготовки специалистов с ВПО как людей, в структуре знаний которых общекультурная составляющая занимает весомое место? В социальной ответственности государства, которое несет ответственность за систему высшей школы и должно принять на себя львиную долю затрат. Но если государство в нашей стране реально выдвигает вперед в организации ВПО фискальные интересы, то сомнительно, чтобы мы могли добиться тех серьезнейших инновационных задач, которые перед обществом и бизнесом ставит то же государство.

3) Еще одним ключевым противоречием, сложившимся в обществе по поводу ВПО, являются расхождения в понимании того, является сфера высшей школы затратным видом социально-экономической деятельности или это та сфера трудовой деятельности, которая в конечном счете дает дополнительные стимулы экономическому росту в сочетании с приращением валового внутреннего продукта. На этот счет эффективно высказался в свое время акад. Анчишкин в своей известной книге «Наука. Техника. Экономика». Однако пока отсутствует достаточно продуманная и в то же время не отличающаяся повышенной трудо- и информационноёмкостью методика расчета вклада высшей школы в народнохозяйственную эффективность. К тому же сама высшая школа дает немало примеров, дающих основания указывать на бесполезные затраты средств, труда, времени



(низкое качество подготовки специалистов во многих учебных заведениях, высокий отсев учащихся по причине неуспеваемости и др.).

4) Столкновение национальных и региональных интересов в связи со средним специальным и высшим профессиональным образованием. Специалисты отмечают, что у регионов есть стремление не только готовить специалистов, но и добиваться того, чтобы их лучшая часть оставалась в местах обучения. Если же взять в расчет интересы нашей страны как империи с ее неоптимальной экономикой, то необходима трудовая миграция, необходим переток специалистов из тех регионов, где их много, в те регионы, где ощущается кадровый голод. Это вечная тема, которую наше государство в разные периоды своего существования пыталось решать путем определенной переселенческой политики, предполагавшей существенные льготы со стороны государства и местных органов власти. В настоящее время такая система практически не работает, о чем в особенности свидетельствуют кадровые проблемы Сибири и Дальнего Востока. Даже для ряда регионов Центра России, не говоря уже о северо-западе европейской части страны, также характерна эта проблема. Во всяком случае ясно одно, что нужна продуманная кадровая миграционная политика как один из аспектов общей системы подготовки и переподготовки, повышения квалификации кадров в стране.

5) Глобализационные процессы, будучи объективными, несут с собой и позитивы, и негативы. В данном случае комментарии, как говорится, излишни. Один из существенных моментов заключается в том, что наше государство тратит значительные средства на подготовку кадров. В то же время, когда эти кадры «утекают» за рубеж, то расходы государства оказываются напрасными, по существу происходит финансирование кадров других стран, куда на работу отбывают наши соотечественники. Мы не будем конкретизировать эту проблему, но укажем на ее высокую актуальность.

Наконец, остановимся на теме, как в принципе правильно и справедливо распределять расходы на обучение кадров в системе высшей школы. Выгоды имеют и само лицо, получившее диплом о высшем образовании, и предприятие, где этот человек

занял рабочее место, и общество, получившее образованного человека, пополнившего армию труда. Если попытаться количественно выразить выгоды все трех участников, то можно получить теоретическую формулу распределения затрат на обучение. Однако мы все-таки взяли под сомнение такой подход, исходя из того понимания, что ВПО – это общегосударственная ценность. Этот момент должен быть прежде всего отмечен и актуализирован. В силу этого ответственность за ВПО и в смысле финансирования, и в смысле решения наиболее существенных вопросов должно взять на себя государство, исходя из того соображения, что высшее образование – это сфера деятельности, дающая мощные эффекты приращения в области экономики, социальной сферы, экологии.

УДК 330.101

***Б. Д. Бабаев, Н. В. Боровкова, М. Е. Муслова, А. Ю. Роднина***  
**К ВОПРОСУ О ПОНИМАНИИ РОЛИ И ЗНАЧЕНИЯ**  
**ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОДХОДА**  
**В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ**

В статье анализируются различные виды воспроизводственных подходов, используемых в экономической литературе.

Ключевые слова: воспроизводство, производство, распределение, обмен, потребление, производительные силы, производственные отношения, надстройка, экономическое и социальное.

***B. D. Babaev, N. V. Borovkova, M. E. Muslova, A. Y. Rodnina***  
**ON THE UNDERSTANDING OF THE ROLE**  
**AND IMPORTANCE REPRODUCTION APPROACH**  
**IN ECONOMIC THEORY**

The article analyze different types of reproduction approaches used in economic literature.

Key words: reproduction, manufacture, allocation, exchange, consumption, productive forces, productive relations superstructure, economic and social.

В основе любой науки лежат простые понятия и определения, из которых в результате разнообразных комбинаций складывается не только фундамент, но и само здание науки. Эта истина стара, как мир. Не менее известно и то, что разночтения в трактовке тех или иных понятий приводят к тому, что специалисты перестают понимать друг друга, в силу чего необходимо четко определяться, в рамках какого направления или парадигмы идет исследование вопроса. В то же время известны попытки, особенно характерные для молодых ученых, когда они, оброчно выражаясь, начинают рассуждать в рамках высшей математики, не владея азами элементарной математики. Все эти и некоторые иные обстоятельства свидетельствуют о том, что необходимо поинтересоваться, в каком духе следует трактовать те или иные ключевые понятия, с тем чтобы они использовались в исследованиях в соответствии со своим внутренним содержанием.

---

© Бабаев Б. Д., Боровкова Н. В., Муслова М. Е., Роднина А. Ю., 2012

Мы специально берем для анализа тему воспроизводственного подхода, объясняя это следующими причинами. Во-первых, в нынешнее время возрастает интерес к политической экономии, которая как наука не только пытается объяснять мир, но и ищет законы его развития. Во-вторых, одной из особенностей классической политической экономии, в особенности ее марксистской ветви, является широкое использование категории общественного воспроизводства, при этом последнее трактуется как многоуровневое. В-третьих, воспроизводственный подход понимается в ключе теоретико-методологическом, что предопределяет его высокую значимость в тех исследованиях, где он (этот подход) активно используется. В-четвертых, сами трактовки воспроизводственного подхода, имеющиеся в литературе, по содержанию не всегда совпадают друг с другом. В-пятых, есть необходимость широко взглянуть на поставленную проблему, с тем чтобы попытаться создать определенный свод знаний по этой теме, что полезно даже для квалифицированного экономиста.

Наиболее распространенная трактовка воспроизводственного подхода связана с «круговой методологией» (Кенэ, Маркс, Фельдман, Струмилин, Хошимура, Дадаян и др.). Известно, что основоположник этой методологии Ф. Кенэ был врачом и процесс кровообращения, присущий человеческому организму, он обратил на общественное производство. Затем эта тема была обстоятельно разработана К. Марксом в третьем отделе второго тома «Капитала». В последующем были различные дополнения и углубления этого подхода, например, увеличивалось число подразделений общественного производства, вводились дополнительные буквенные равенства и неравенства и т. д., но в любом случае в центре была теория реализации совокупного общественного продукта. В наиболее чистом виде это показано на примере материального производства. Дальнейшее развитие воспроизводственных идей, фиксируя изменения реальной жизни, когда наряду с материальным производством произошло выделение нематериального производства, породило известные теоретико-методологические трудности. Возникает вопрос, следует ли теорию реализации как ключевой момент рассматривать в духе воспроизводственной методологии или это та совокупность знаний, которая по своим характеристикам

подходит под понятие теории, характеризующейся целостностью знания и пониманием внутреннего механизма саморазвития. Ответ ясен: в данном случае мы имеем дело с теорией вопроса, но эта теория выполняет обычные методологические функции, она объясняет процессы, на ее основе можно выдать прикладные решения и прогнозные оценки, а также разработать новую теорию.

Разумеется, этот воспроизводственный подход, в центре которого находится теория реализации общественного продукта, может быть описан с помощью ключевых слов (подразделения общественного производства, средства производства, предметы потребления, стоимость продукта, обмен, формы или типы воспроизводства, органическое строение капитала, фонд возмещения, новая стоимость, условия реализации при простом, расширенном, суженном воспроизводстве, накопление, производственное и непроизводственное потребление, возмещение в натуре, возмещение по стоимости и др.). В целом при данном виде воспроизводственного подхода акцент делается на формирование условий, необходимых для возобновления процесса производства вновь, на этот момент мы обращаем особое внимание.

Данный подход наиболее распространен и чаще всего сам воспроизводственный подход как таковой трактуется так, что в его основе лежит теория реализации, а общая задача заключается как раз в формировании условий, позволяющих начать процесс производства снова. Вместе с тем формулируются экономические законы простого и расширенного воспроизводства, ибо сама по себе политическая экономия как наука как раз и ставит перед собой задачу вскрытия законов общественного развития.

Второй вид воспроизводственного подхода мы непосредственно представляем как воспроизводственную цепь «производство – распределение – обмен – потребление». В данном случае в качестве предмета исследования оказываются отдельные фазы (или стадии) воспроизводственного процесса. По нашему мнению, дело сводится не только к тому, чтобы обеспечить пофазный анализ самого воспроизводственного процесса, что само по себе существенно (в связи с этим можно вспомнить соответствующие разработки Маркса, опубликованные в Сочи-

нениях К. Маркса и Ф. Энгельса, т. 46, ч. 1; этот материал в сочинениях классиков фигурирует дважды), дело еще в том, что в воспроизводственной цепи можно выделить два ключевых момента. С одной стороны, подчеркивается исходное значение стадии производства, которая рассматривается как начало всего хода процесса. С другой стороны, делается акцент на то, что в качестве конечной цели воспроизводства выступает потребление, при этом, естественно, не производственное, а непроизводственное потребление (часто говорят – личное потребление, хотя понятия «непроизводственное» и «личное» нужно все-таки разводить). В чистом виде воспроизводственный цикл показывается на примере материального производства, когда капитальная стоимость прокатывается в порядке самовозрастания от производства к потреблению. Это предполагает (в рамках марксистского подхода), что складываются отношения между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления материального продукта. Обычно указывают на ограниченность такого подхода, поскольку в современных условиях выдающуюся роль в экономике играет сфера услуг. При глубоком рассмотрении вопроса мы неизбежно выходим на теорию трудовой стоимости. В рамках материального производства труд овеществляется, продукт отделяется от производства и получает самостоятельное движение. В то же время и в сфере услуг происходит расходование труда вообще, но только он приобретает форму не продукта, а услуги. И в том, и в другом случае разговор неизбежно сводится к роли живого и овеществленного труда как в материальном, так и в нематериальном производстве.

Воспроизводственный подход, представленный как воспроизводственная цепь, также может быть выражен в системе ключевых слов (производство, распределение, обмен, потребление, потребление производственное, или производительное, потребление непроизводственное, обращение как единство распределения и обмена, совокупный общественный продукт, национальный доход и др.).

Мы отметили, что при «цепном подходе» четко разграничиваются роль и значение производства как начальной, исходной фазы (нужно что-то произвести, прежде чем распределять,

обменивать, потреблять) и потребления непроизводственного как завершающей фазы. В то же время полезно указать на промежуточную роль распределения и обмена, которые в своем синтезе представляют собой сферу обращения. Это мостик между производством и потреблением, от надежности и эффективности работы которого в решающей степени зависит эффективность всего воспроизводственного процесса. Известно, что экономика, а также институционализм делают в анализе ставку на сферу обращения, конституируя ее как рынок.

И воспроизводственный подход, в центре которого теория реализации, и подход, где ключевое слово – «производственная цепь», создают видимость, что в основе лежит движение стоимости общественного продукта, которую Маркс в первой части второго тома «Капитала» в связи с фигурами кругооборота промышленного капитала представлял как капитальную стоимость. Естественно, что в этом случае напрашивается мысль, что речь идет о взаимодействии человека с веществом и силами природы, постулируются отношения «человек – природа», однако следует указать на более высокое, обогащенное понимание воспроизводственного подхода, когда наряду с отношениями «человек – природа» в анализ вовлекаются отношения «человек – человек». По сути, мы подходим к понятию «способ труда», или «способ производства», где в единстве рассматриваются производительные силы и производственные отношения. Разумеется, здесь также используется кругооборотная (или круговая) методология. В современной литературе, по преимуществу марксистского характера (впрочем, это имеет место с 1960-х гг., когда со ссылками на сочинение Г. В. Плеханова «Критика наших критиков» производственные отношения стали трактоваться двойственно), различают, с одной стороны, производственно-экономические отношения, с другой – социально-экономические отношения. Очень часто последние отождествляются с отношениями собственности, прежде всего на средства производства. Что же касается производственно-экономических отношений, то это отношения, непосредственно определяемые технологией и организацией труда и производства (кооперация и разделение труда между работниками, отношения между исполнителями и организа-

торами производства, функционирование совокупной рабочей силы, поддержание дисциплины труда и пр.).

Если воспроизводственный подход трактуется в единстве производительных сил и производственных отношений, то в связи с этим ставится большое количество серьезнейших вопросов по преимуществу теоретико-методологического плана. Один из них – это понимание уровней развития общественного производства, что выводит на понятие общественно-экономической формации. Этот подход означает, что в основе развития лежит материальное начало, развитие производительных сил и прежде всего – научно-технический прогресс. В конечном счете это так, но в то же время (такова диалектика рассуждений) вопрос стоит сложнее. Отсюда выдвижение темы цивилизационных отношений, когда в основе развития человеческого общества находится развитие самого человека, его потребностей, способностей, знаний, умений, физического здоровья, духовных и нравственных начал. Рассуждения как с позиции формационной, так и со стороны цивилизационной – это две разновидности, как мы полагаем, воспроизводственного подхода.

Одним из видов воспроизводственного подхода является мысль, сформулированная Ф. Энгельсом в «Предисловии» к известному сочинению «Происхождение семьи, частной собственности и государства». Там Энгельс, проштудировав книгу Моргана, формулирует мысль, что воспроизводство бывает двоякого рода: с одной стороны, материальное производство как производство и воспроизводство общественного продукта, а с другой стороны, воспроизводство непосредственной жизни, продолжение рода человеческого. Если в данном случае в рассуждения ввести категорию экономических отношений, то складываются два ряда отношений: отношения по поводу движения общественного продукта и отношения по поводу воспроизводства человеческой жизни. Это положение Энгельса в настоящее время воспроизводится крайне редко, хотя оно таит в себе глубокий теоретико-методологический смысл. По сути, здесь содержится различие материального и нематериального производства, а эта конструкция крайне существенна для раскрытия анатомии и физиологии человеческого общества. Сюда же можно присоединить идеи, связанные с выделением отдельных стадий в раз-



витии человека, в становлении и развитии человеческого капитала (теория жизненного цикла). Подход Ф. Энгельса продуктивен и в том смысле, что позволяет рассматривать процессы и явления в единстве экономического и социального начал, что звучит вполне современно. Более того, само развитие политической экономии как науки предполагает усиление внимания к социальным аспектам. Впрочем, на эту тему существует обширная литература, в частности и исследования, выполненные на кафедре экономической теории ИвГУ (А. Б. Берендеева, Е. Е. Иродова, Е. Е. Николаева, А. И. Новиков и др.).

Если в связи с использованием в анализе категории производственных отношений искать новые ключевые слова, то они уже будут иметь явно выраженный социальный оттенок (взаимосвязь экономического и социального начал в развитии человеческого общества, человек как высшая цель общественного производства и др.).

Когда в словарях, учебных пособиях, а также в монографиях ставится вопрос о воспроизводстве, то, как правило, анализ нацеливается на изучение структуры воспроизводства. Во-первых, воспроизводство природных ресурсов, во-вторых, воспроизводство средств производства, включая аспект производственной инфраструктуры, в-третьих, воспроизводство совокупной рабочей силы (можно отдельно выделить демографический аспект наряду с аспектом трудовых ресурсов, что будет более правильно), в-четвертых, воспроизводство производственных отношений. Вообще структурную тему можно расширять и углублять, даже двигаться по отдельным ступеням, например, если рассматривается открытая экономическая система, то неизбежно возникает вопрос о воспроизводстве экономических отношений в международном аспекте, при этом в данном случае подразумеваются и сами обменные операции, касающиеся товаров, работ, услуг. В воспроизводстве можно выделить территориальный аспект. Воспроизводство природных ресурсов можно перевести в экологическую плоскость, имея в виду, что в данном случае в качестве ресурса рассматривается уже сама среда обитания человека, а не только те продукты, которые извлекаются из земли, или не только сама земля, выполняющая многообразные функции.

Ключевые слова в данном случае ясны (производительные силы, средства производства, научно-технический прогресс, совокупная рабочая сила, производственные отношения и пр.).

Хотя мы далеко еще не исчерпали различные теории, которые подходят под понятие воспроизводственного подхода, однако зададимся вопросом, в чем наиболее глубокая суть этой проблемы. Можно, разумеется, опереться на известное определение: воспроизводство есть повторение процесса производства. Это абстракция высокого уровня. Можно выразить мысль несколько иначе: воспроизводство – это создание условий и предпосылок для повторения процесса производства, это некое расширение первого понятия.

В конце 1980-х – начале 1990-х гг. либерально настроенные экономисты с некоторыми основаниями квалифицировали экономику СССР как самоедскую. Это была иная трактовка понятия воспроизводства ради воспроизводства. Такой тип развития экономики противоречит интересам и запросам человеческого общества. Поэтому надо выйти на третью формулировку: воспроизводство – это создание условий и предпосылок для повторения процесса производства в интересах удовлетворения потребностей людей. Это будет правильная экономическая и в то же время гуманистическая трактовка. Нам представляется, что нужно сделать все-таки акцент на расширенное воспроизводство, которое адекватно целям развития человеческого общества. В то же время в чисто методологическом ключе следует сделать акцент на то, что воспроизводство связано с кругооборотными процессами. Это немного разные вещи: сказать, что воспроизводство есть повторение процесса производства, и заметить, что воспроизводство имеет круговую природу. Возможно, суть заключается именно в кругооборотной природе воспроизводства, но с учетом тех замечаний, которые были только что сделаны.

Теперь перейдем к следующей трактовке понятия воспроизводственного подхода, связанного с идеями второго тома «Капитала» К. Маркса. Речь идет о теме кругооборота и оборота промышленного капитала. Не будем воспроизводить схему, она всем известна, но заметим, что эта схема применима как к индивидуальному, так и к общественному капиталу. Марксова схема

в настоящее время, сохраняя свою силу, кажется устаревшей, но, если речь идет об индивидуальном капитале, можно использовать понятие «воспроизводство капитала предприятий». Маркс говорит о трех фигурах кругооборота, рассматривая в качестве адекватной стяжательскому духу капитализма кругооборот денежного капитала. Маркс явно исходит из того, что деньги авансирует капиталист, с денежными средствами которого как раз и связан весь кругооборот промышленного капитала. В то же время с целью обеспечения осовременивания формы можно указать на то, что наряду с собственными капиталист использует заемные средства. Деньги превращаются в элемент производительного капитала, в средства производства и в рабочую силу. В связи с этими процессами в анализ можно включить арендные отношения или лизинг. Суть различий этих двух понятий, на наш взгляд, заключается в том, что лизинг – это те же арендные отношения, но при этом арендодатель выступает как предприниматель, аренда для него – форма бизнеса. В рамках производственного процесса как стадии кругооборота можно поставить вопрос об аутсорсинге, что для нынешнего времени актуально. Если говорить о товарной стадии, то в качестве дополнительных вопросов возникает тема коммерческого кредита, франшизы и пр.

Однако как же развести кругооборот промышленного капитала (это капитал, занятый в производстве, а процесс производства продолжается и в сфере обращения, он идет до тех пор, пока продукт не вступит в стадию потребления) и кругооборот капитала предприятия? Само предприятие может быть многопродуктовым, диверсифицированным, кроме того, наряду с производственной деятельностью может заниматься финансовыми операциями и т. д. Все это усложняет форму кругооборота, максимально приближая ее к реальной действительности. Но тут возникает вопрос методологического характера: если политическая экономия оперирует абстракциями высокого порядка, то правомерно ли введение в научный оборот таких понятий, которые характеризуются достаточно высоким уровнем конкретности? В связи с этим можно вспомнить суждение Ленина, высказанное им в ходе изучения «Науки логики» Гегеля. Ленин там говорит о категории сущности как категории, имеющей

многоуровневый, многопорядковый характер. Это реально соответствует познавательной деятельности человека, когда он от явления путем последовательных рассуждений переходит к сущностям разных уровней, а затем, опираясь на выстроенные абстракции, возвращается к хозяйственной жизни; в данном случае практика выступает как критерий истины.

Остановливаясь на противопоставлении «абстрактное – конкретное», мы вместе с тем заметим, что границы между ними условные и достаточно подвижные, тем не менее все-таки надо отграничивать одно от другого. Метод абстракций расширяет взгляд на явления и процессы и вместе с тем способствует выявлению их сущности. Но это уже вопросы философского плана.

В чем значение кругооборота промышленного капитала как научного феномена?

Во-первых, опираясь на кругооборотную схему, можно дать описание индивидуального капитала, а также, пожалуй, и общественного капитала.

Во-вторых, можно выявить структуру общественных отношений как на уровне индивидуального, так и общественного воспроизводства. Так, денежный капитал исторически обособляется, формируется адекватный капитализму ссудный капитал как обособившаяся часть промышленного капитала; за ссудным капиталом стоит социальный слой капиталистов, который в ходе конкуренции присваивает полагающиеся ему проценты. Производительный капитал обособляется в собственно промышленный капитал как капитал, занятый в производстве, мы уже имеем дело с армией капиталистов-промышленников, получающих промышленную прибыль при использовании собственного капитала и предпринимательский доход при использовании заемного капитала. Товарный капитал обособляется в торговый капитал, формируется купеческий класс, который также в порядке конкуренции получает свою долю прибавочной стоимости в виде торговой прибыли.

В-третьих, если вместо кругооборота промышленного капитала рассуждать о кругообороте капитала предприятия, то можно получить вполне современные схемы, которые, с одной стороны, показывают структуру отношений по поводу движения

капитальной стоимости, с другой – отражают механизм ее функционирования.

В-четвертых, Маркс указывает на три фигуры кругооборота промышленного капитала, каждая из которых имеет самостоятельное значение, а все они вместе позволяют глубже понять ту идею, что капитал следует трактовать только как движение (К. Маркс). Вообще эти примеры из «Капитала» К. Маркса прекрасно иллюстрируют, что такое круговая методология и каковы ее роль и место в политической экономии.

Нам представляется, что в рамках воспроизводственного подхода можно выделить еще один достаточно заметный и в то же время характеризующийся современностью аспект. Речь идет о том, что можно выделить следующие уровни экономических (социально-экономических) связей и затем рассматривать их в рамках круговой методологии. Эти связи отражают исторический процесс своего собственного формирования и характеризуются тем, что они на разных этапах развития человеческого общества заметно отличаются друг от друга. Прежде всего можно говорить об исторических сдвигах в развитии общественного производства, в этих целях целесообразно опереться на категорию общественно-экономической формации. Эта тема всегда являлась предметом критических суждений, однако, если исходить из первенства материального начала, то такой подход и закономерен, и плодотворен. Речь идет о состоянии производительных сил, о характере и развитости производственных отношений, а также о юридической и политической надстройках и формах общественного сознания. На наш взгляд, надстройку можно охарактеризовать как систему политико-правовых и социокультурных отношений. Исторические сдвиги, будучи эпохальными по своему характеру, охватывают значительные промежутки времени.

Второй уровень экономических связей – это крупные сдвиги в развитии производительных сил и, соответственно, в состоянии производственных отношений. Например, ссылаясь на Маркса, можно указать на то, что он рассматривал три стадии роста производительности труда в промышленности (три способа эксплуатации наемного труда) – кооперация, мануфактура и разделение труда, а также фабрика с ее машинным производст-

вом. В качестве крупного сдвига, охватывавшего значительный период в развитии капитализма, можно рассматривать формирование на базе материального производства отраслей нематериального производства.

В качестве третьего уровня экономических связей можно рассматривать социальную структуру общества, правда, в данном случае следует говорить о социально-экономических связях. В настоящее время популярна идея среднего класса.

Наконец, в качестве четвертого уровня связей следует выдвигать формы управления общественным производством применительно к различным ступеням развития человеческого общества.

Что дает основания трактовать выдвижение этих четырех уровней социальных связей (тут серьезно представлен исторический аспект) как один из видов воспроизводственного подхода? Здесь сразу бросается в глаза структурный подход, однако он дополняется подходом динамическим, что как раз и дает основания утверждать, что речь идет об одном из типов воспроизводственного подхода. Термины «вид» и «тип» в нашем понимании равнозначны. В данном случае происходит соединение не только экономического и социального аспектов, но и аспекта управленческого, что усиливает нашу позицию.

Еще об одном воспроизводственном подходе скажем слово, при этом заметим, что на эту тему говорят много, но не всегда достаточно четко определяются те понятия, которые при этом используются. У Маркса есть суждения не только о материальных производительных силах, но и о духовных производительных силах, суждения не только о материальном, но и о духовном производстве. На эту тему высказывались различные люди, слишком мало литературы, где эта тема достаточно углубленно разрабатывается. Материальное производство создает продукт, служащий покрытию материальных потребностей человека, связанных с пищей, одеждой, жилищем, транспортом, связью и некоторыми другими запросами. В данном случае несложно выделить виды экономической деятельности, которые в совокупности составляют материальное производство (производство материального продукта, а также материальные услуги, связанные с движением этого продукта от производства к по-

треблению). По аналогии духовное производство – это производство, направленное на обеспечение духовных нужд людей. Например, представители искусства как сферы деятельности создают продукты, получающие вечное воплощение (скульптура, художественные полотна, изделия декоративно-прикладного характера и пр.), тем не менее эти виды деятельности нельзя отнести к материальному производству в силу того, что они удовлетворяют духовные, в данном случае эстетические, запросы людей. Духовные потребности связаны с развитием таких сфер, как наука, образование, искусство в широком смысле этого слова. Морально-нравственные запросы – это также запросы духовного плана. Наряду с материальными и духовными благами существует человеческая нужда в социальных благах, например в сохранении здоровья людей, в поддержании правопорядка, в социальном обеспечении и др. В силу этого надо выделить социальную сферу в том понимании, как предлагается нами.

Все сказанное нами не исчерпывает тему воспроизводственного подхода, но позволяет представить его как некий многообразный теоретико-методологический феномен экономической науки.

УДК 330.31

*Б. Д. Бабаев, Н. В. Боровкова, М. Е. Муслова*

**ОБ ОСНОВНЫХ ПРИНЦИПАХ ИССЛЕДОВАНИЯ  
ЛОКАЛЬНОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА**

Выдвигается комплекс вопросов, опираясь на которые следует разрабатывать проблему локального (местного) воспроизводства.

Ключевые слова: локальное воспроизводство, малый город, депрессивный регион, хозяйственный комплекс, тип воспроизводства, территориальный фактор.

*B. D. Babaev, N. V. Borovkova, M. E. Muslova*

**THE FUNDAMENTAL PRINCIPLES OF THE LOCAL  
REPRODUCTION RESEARCH**

Nominated a set of questions, based on which the problem should develop local reproduction.

Key words: local reproduction, a small town, depressed region, economic complex, type of reproduction, territorial factor.

Тема общественного воспроизводства как многоуровневого достаточно популярна в экономической науке, особенно в экономической теории. Однако проблематика локального воспроизводства как низового уровня не пользуется пока еще достаточной известностью и исследуется весьма ограниченным кругом специалистов. Так, эта тема в течение ряда лет разрабатывается на кафедре экономической теории (ранее – политической экономии) Ивановского государственного университета и на кафедре экономики и менеджмента Шуйского государственного педагогического университета, который в 2012 г. объединяется с ИвГУ. В рамках изучения этих вопросов подготовлен ряд диссертационных исследований (О. Патреева, Е. Сулова и др.), выпущена монография Б. Бабаева и Е. Мусловой «Локальное (местное) воспроизводство: теоретико-прикладные проблемы» (Иваново, 2011 г.), опубликовано около 15 статей в разных изданиях, проведено несколько «круглых столов». Работа идет, однако не отличается высокой степенью масштабности и к тому же проводимое исследование не характеризуется целостностью замысла и основательностью методологической прора-



ботки. Есть определенные научные достижения, например разработка темы типов локального воспроизводства (акцент сделан на иждивенческий и самозарабатывающий типы, причем в качестве объекта взяты малые города Ивановской области как депрессивного региона), выдвинуты интересные идеи – территориальная неравновесность, разность экономических потенциалов и др.

На наш взгляд, на данном этапе необходимо решение следующих вопросов. 1) Определение того, в каком отношении находится проблематика локального воспроизводства к теории общественного воспроизводства, той теории, которая является общепринятой и в связи с которой появляются имена Ф. Кенэ, К. Маркса, С. Струмилина, В. Немчинова и др. Уже «примеривание» к этой теме показывает, что вопрос серьезный, в котором разобраться не так-то просто. 2) Выдвижение и четкая обрисовка основных принципов, на которых покоится сама теория локального воспроизводства, в итоге по существу окажутся разработанными методологические основы исследования. 3) Постановка локального воспроизводства как научной проблемы, предполагающая ее структурирование и установление взаимосвязей между отдельными подпроблемами единой темы. 4) Разработка вопроса об объекте исследования, в качестве которого, по нашему мнению, выступают муниципальные образования, малые и средние города как низовой уровень общественного воспроизводства. Естественно возникает вопрос, надлежит ли включать в исследование проблематику крупных городов, однако различия между средними и малыми городами, с одной стороны, и крупными, с другой стороны, настолько значительны, что эти вопросы необходимо разграничивать и исследовать отдельно, к тому же вовлечение в изучение крупных городов даст ненужное разнообразие в объектах и не даст возможности концентрированно разрабатывать поставленную тему. 5) Уточнение самого предмета исследования. Известно, что классические труды по общественному воспроизводству ставили в центр теорию реализации общественного продукта и рассматривали эту тему в рамках закрытой экономической системы, которая рассматривалась как самодостаточная, содержащая в себе все необходимые элементы саморазвития. Применитель-

но к локальному воспроизводству приходится говорить об открытой системе и иначе ставить исследовательские задачи, имеющие отношение к предмету исследования. 6) Разработка отдельных вопросов в рамках структурного видения локального воспроизводства как научной проблемы, при этом, по нашему мнению, особое значение надлежит придавать типам локального воспроизводства. 7) Встраивание теории локального воспроизводства в систему многоуровневого общественного воспроизводства с определением ее места, роли и выполняемых функций.

В данной статье мы выскажемся по поводу совокупности принципов, которые надлежит положить в основу исследования локального (местного) воспроизводства, когда в качестве объекта рассматриваются муниципальные образования, малые и средние города. Подчеркнем, что речь идет о таких муниципальных образованиях, в центре которых как раз и находятся подобные города.

Повторим, что общественное воспроизводство рассматривается как закрытая система, самодостаточная по своему характеру. Однако в отношении малых и средних городов так не приходится ставить вопрос, поскольку высока их зависимость от внешней среды и их следует рассматривать в рамках теории открытых систем. Этот пункт является одним из тех фундаментальных посылов, которые вызывают необходимость иной постановки массы вопросов, связанных с общественным воспроизводством. Однако в данном случае мы ставим эту тему в качестве важнейшего методологического принципа, следование которому выступает как императив.

Если классика исследует воспроизводства в границах закрытой системы, то она исходит из того, что эта система содержит все необходимые предпосылки и условия для своего саморазвития. Вспомним, что К. Маркс во втором томе «Капитала», где он рассматривает общественное воспроизводство, по сути исходил именно из этой посылки, хотя ее явно и не прокламировал. Дело в том, что в его воспроизводственных схемах содержались необходимые предпосылки саморазвития как с точки зрения натурально-вещественной, так и со стоимостной, конечный итог заключался в том, что капиталисты и рабочие получали необходимые им жизненные средства, а сам общественный

капитал не испытывал нужды в средствах и предметах труда. Если же рассматривать локальное воспроизводство как воспроизводство в малом или среднем городе, то нетрудно увидеть, что в современных условиях здесь нет всех необходимых предпосылок для социально-экономического развития, что это развитие обеспечивается благодаря тому, что эти города активно взаимодействуют с внешней средой. Известно, что К. Маркс отсекал внешнюю торговлю, полагая, что если принимать ее во внимание, то произойдет просто расширение хозяйственного пространства, а по сути ничего ни в постановке вопроса, ни в его решении не изменится. Если малые города рассматривать изолированно от внешней среды, то мы столкнемся с тем, что придется назвать усеченным локальным воспроизводством, а сама экономика не будет отличаться наиболее значимым требованием функциональности.

Необходимо все же дать пояснения, в силу чего в качестве объекта локального воспроизводства как низового взяты малые и средние города. Следует иметь в виду, как подчеркивают специалисты в области региональной экономики, а также демографы и экономико-географы, что в европейской части страны (мы имеем в виду прежде всего Центр России) расселение людей имеет свою специфику, связанную в существенной степени именно с указанными типами городов. Между областным центром или крупным промышленным городом и селом, деревней стоят малые и средние города, в административном отношении выступающие как районные центры. Формируется схема «областной центр – малый, средний город – село, деревня», которая исторически сложилась и в общем показала свою жизнеспособность, но в то же время функционирование этой схемы не лишено определенных противоречий, подлежащих специальному рассмотрению. В экономике региона возникает разделение социально-экономической деятельности такого рода, когда одни функции (и не только административные) берет на себя областной центр, другие функции выполняют малые или средние города, третьи выпадают на долю сел и деревень.

Принципиальный подход состоит в том, что малый (средний) город рассматривается вместе с окружающей его территорией как территорией его влияния. В данном случае мы говорим

о влиянии, от которого надо отличать взаимодействие. Так, малый город составляет часть, фрагмент регионального рынка, национального, мирового рынка в смысле снабжения товарами и услугами и в смысле сбыта товаров и услуг. Это имеет отношение к экономическим взаимодействиям. В то же время малый город имеет определенную зону, на которую он оказывает влияние и с которой взаимодействует наиболее тесным образом. Принято считать, что наилучшее подтверждение этому тезису следует искать в административном делении региона, когда выделяется район как муниципальное образование, а центром этого образования как раз является малый или средний город.

Возможно, это покажется странным, но мы считаем необходимым внести в проблематику низового воспроизводства тему общинности, в связи с чем можно вспомнить таких авторов, как Велихов, Говоренкова и др. Кстати, такой подход был использован в кандидатской диссертации И. Курниковой, выполненной под руководством проф. Б. Бабаева. Суть заключается в том, что важно понимание исторического аспекта, который предполагает, что поселение возникает на общинных началах и затем постепенно разрастается, причем наиболее перспективные из населенных пунктов как раз и становятся малыми и средними городами. Так, на новое место приезжала группа поселенцев, они рубили дома и индивидуально (семейно) устраивались, но в то же время сообща решали широкий круг вопросов хозяйственного и культурно-бытового характера (рытье колодцев, благоустройство поселения, рытье прудов для целей пожарной безопасности, огораживание выгонов, постройка церкви или часовни и пр.). В этом случае, применительно к теме локального воспроизводства, мы разграничиваем проблематику индивидуальных интересов и интересов совместных, общинных. Все это затем получило свое развитие и ныне представлено уже в современных формах, но сама эта идея двузначности интересов сохраняется и призвана сыграть заметную роль в изучении поставленной нами темы.

В классической теории общественного воспроизводства (она наиболее разработана марксистской политической экономией) рассматривается воспроизводственная цепь «производство – распределение – обмен – потребление», причем эта цепь

рассматривается как единая, что не исключает анализа по фазам. Но применительно к низовому воспроизводству приходится учитывать влияние внешних связей, что предполагает как приток одних видов ресурсов, так и отток других их видов. Это уже требует корректировки указанной воспроизводственной связи. Практически ни одна фаза не может рассматриваться в качестве самодостаточной, а обязательно должна исследоваться в связи с притоками или оттоками ресурсов. Это несложно представить, например, часть финансовых средств утекает из пределов малого города, уходит на сторону, а часть средств в различных формах поступает. Такого рода рассуждения возможно провести практически в отношении любого вида ресурсов.

Практически локальное воспроизводство (можно повторить), если его рассматривать как экономическую систему, характеризуется незавершенностью, неполнотой, в силу чего должно рассматриваться в рамках расширенных границ. Тема экономических границ чрезвычайно сложна и, пожалуй, запутана. Приведем ряд конкретных примеров. Если в населенном пункте действует комбикормовый завод, то, возможно, радиус сбыта готовой продукции находится в пределах 200–300 км, за этими пределами производство и сбыт продукта уже оказываются нерентабельным. В данном случае уровень транспортных издержек и их влияние на рентабельность продукта определяет экономическую границу производства и сбыта конкретного продукта. Если из малого города люди выезжают на работу в другие места, используя вахтовый или экспедиционный методы трудовой деятельности, то в такого типа трудовой миграции тоже можно узреть экономические границы, связанные с тем, сколько времени люди тратят на поездку от места жительства к месту работы и во что это им обходится. В данном случае также определяющую роль играет пространственный фактор, а также те транспортные возможности, которые находятся в распоряжении людей (виды используемых транспортных средств, личный или общественный транспорт и пр.). Если мелкий торговец небольшого городка закупает реализуемый им продукт где-то на стороне, то зоны его поездок также имеют пределы, и это определяется в решающей степени уровнем транспортных издержек, а также теми условиями, которые ему предлагают поставщики.

Мы полагаем, что если локальное воспроизводство рассматривать не просто как научную абстракцию, но вместе с тем постоянно выходить на явленческий уровень и рассматривать реальную жизнь, то в этом случае мы можем в существенной степени актуализировать саму тему, показать ее не только с теоретической, но и с прикладной стороны.

В качестве существенного момента выступает понимание локального рынка как рынка населенного пункта, например, того же малого города. В диссертации Н. Феоктистовой, выполненной под руководством Б. Бабаева, этот рынок рассматривается как складывающийся из четырех фрагментов – местного рынка (продукция местного производства, реализуемая здесь же), фрагмента регионального рынка (продукция и услуги региональных предприятий, реализуемые в данном населенном пункте), сегмента национального, а затем и мирового рынка (продукция национальных предприятий, а также импортная продукция, обычно реализуемая практически во всех населенных пунктах страны). Такой подход к фрагментации рынка поселения достаточно реалистичен и вместе с тем продуктивен. Он не просто выделяет четыре сегмента, что само по себе познавательно, но и дает возможность увидеть взаимодействие между этими сегментами, а также роль каждого из них в обеспечении нормального воспроизводства в границах населенного пункта.

В классических воспроизводственных схемах выделяются общественные подразделения (у К. Маркса два подразделения – производство средств производства и производство предметов потребления, затем советские исследователи стали увеличивать их число с учетом сферы услуг, военного производства). Но такая структура воспроизводства не подходит для исследования локального воспроизводства, в силу чего приходится выделять структуры по иному принципу. Первое и второе подразделения как структурные составляющие прямо нацелены на обмен между подразделениями (с учетом внутреннего обмена в рамках каждого из подразделений), и в целом вопрос выходит на теорию реализации совокупного общественного продукта (при подходе с позиции баланса народного хозяйства, а не с позиции системы национальных счетов). Пока еще вопрос о том, какие структурные звенья в рамках локального воспроизводства надлежит вы-

членять, можно считать дискуссионным, что-то устоявшееся отсутствует. Мы, в частности, предлагаем выделять хозяйственные комплексы. Один из этих комплексов – совокупность сфер деятельности, направленной на самообеспечение населенного пункта, это означает, что конечный продукт производится и реализуется на месте (возможно, с использованием ввозного сырья и энергии). В качестве другой группы отраслей выделяются отрасли, работающие на вывоз, то есть сферы деятельности, зарабатывающие деньги для поселения. На развитие этих сфер деятельности должно обращать особое внимание в силу указанной их функциональной роли. Если в рамках локального воспроизводства взять только сферу самообслуживания и придать ей необходимую самодостаточность, то она, по всей вероятности, будет функционировать в рамках простого воспроизводства или развиваться невысокими темпами, особенно на территории депрессивного характера. Но если взять самозарабатывающие отрасли и при этом исходить из того, что они современны и конкурентоспособны, то тогда их развитие неизбежно идет по схеме расширенного воспроизводства. Какие же задачи решаются в том случае, если мы выделяем отрасли самообеспечения и отрасли, работающие на вывоз? По сути речь идет о реализации продукции и в том, и в другом случае, что можно сопроводить определенными схемами. Такая двухсекторная модель безусловно носит упрощенный характер, но она достаточно состоятельна как в теоретическом, так и в прикладном аспектах.

Структурные составляющие локального воспроизводства можно представить в иных аспектах, например (это актуально для малых городов), выделить личный сектор экономики (в центре находится домашнее хозяйство с его личным подсобным хозяйством, домашним ремеслом в сочетании с базарной торговлей, а также собирательством и иными видами производительной деятельности). В то же время другая часть экономики населенного пункта составит обобществленный сектор, в центре которого находятся предприятия. Сама по себе данная двухсекторная модель уже обеспечивает иные акценты в исследовании, такой подход продуктивен, в особенности для тех территорий, которые явно отстают в своем рыночном развитии.

Можно предложить еще один вариант, когда мы пытаемся теоретически сформировать понятие рыночно продвинутых предприятий, отраслей, видов экономической деятельности и отстающих с этой стороны. Тут уже иные цели и задачи, при этом одна из наиболее существенных заключается в том, чтобы показать, в какой степени малый, средний город вписывается в систему регионального общественного разделения труда, в какой степени он перспективен с точки зрения возможностей своего развития. Важно понять, есть ли у этого населенного пункта потенциал рыночного саморазвития.

Как известно, у К. Маркса и других исследователей продукция общественных подразделений по своей стоимости складывается из трех составляющих:  $c+v+m$  (постоянный капитал, переменный капитал, прибавочная стоимость). Использование этой схемы в современных условиях вполне возможно, хотя некоторые специалисты считают этот подход устаревшим, отражающим тот период развития, когда явно довлело материальное производство, а сфера услуг была недостаточно развита. Наши суждения в заметной степени ориентированы на депрессивные регионы, и мы исходим из того, что перспективы развития отечественной экономики связаны с информационно-индустриальной экономикой. Те же Ивановская, Костромская, Владимирская и иные области Центра России имеют, на наш взгляд, существенный потенциал промышленного роста. Эта тема разрабатывалась на кафедре экономической теории ИвГУ, например, в диссертациях А. Лодышкина, Н. Феоктистовой и др.

В рамках локального воспроизводства, так же, как в границах теории общественного воспроизводства, надо различать продукт как со стоимостной стороны (можно использовать и категорию добавленной стоимости), так и со стороны натурально-вещественной. Последняя предполагает выделение не только средств и предметов труда (возможно дробление этих позиций, например, выделение пассивной и активной частей средств труда, вещественных и энергетических предметов труда), но и материальных и нематериальных услуг. Этот вопрос достаточно интересный, к сожалению, ныне не привлекающий должного внимания исследователей. Без натурально-вещественного аспекта в принципе невозможно рассмотрение воспроизводственных во-



просов, а нынешнее отклонение в сторону финансовых аспектов в этом отношении играет негативную роль. Конечно, можно исходить из того, что рынок насыщен товарами и услугами, важны деньги и манипулирование ими с целью обеспечения необходимого перемещения товаров и услуг. Но важно знать структуру экономики, имеющие место в этом отношении подвижки, лишь в этом случае можно получить необходимую информацию для решения существенных вопросов, касающихся состава и структуры как совокупного общественного продукта (материальное производство), так и валового внутреннего продукта (материальное и нематериальное производства в их единстве).

Современные исследователи привлекают внимание к тому, что в условиях интеграционных процессов и глобализационных вызовов важно ориентировать экономику на экспорт. Так, благодаря тому, что стал увеличиваться вывоз зерна за рубеж (одна из причин – неразвитость животноводства), в распоряжении зернопроизводителей оказались средства, нужные для технического перевооружения производства, это вызвало оживление на рынке машин и оборудования для сельского хозяйства. Применительно к малым и средним городам речь не идет об экспорте на мировой рынок, хотя такие случаи не исключены (в качестве примера можно взять Палех, Шую, где по заказу иностранцев производятся иконы и даже целые иконостасы, причем хороший иконостас стоит не менее 1 млн дол.). Но мы ведем разговор о том (на этот пункт лишний раз надо указать), что лишь благодаря работе на вывоз город приобретает существенные дополнительные ресурсы для расширенного воспроизводства. Возможны случаи, когда существенны и иные источники, например бюджетные вливания. Подчеркнем еще один существенный момент, связанный с тем, что те денежные ресурсы, которые поступают в малый город, в определенной степени необходимо связывать для развития тех сфер, которые заняты самообеспечением поселения, с тем чтобы поднять темпы их (сфер) развития. Так, если депрессивное муниципальное образование получает в свое распоряжение финансовые средства за счет ресурсов вышестоящего бюджета, за счет денежных переводов и прочих источников, а население, получая эти средства, расходует их по преимуществу на покупку ввозимых товаров, то в этом случае не происходит того процесса, который мы назвали «свя-

зыванием денег». Но если в таких условиях «подсутились» местные товаропроизводители и часть ввоза заместили товарами собственного производства, то в этом случае поступившие в поселение деньги начинают работать на развитие местной экономики, активизируют экономическую деятельность, важную для обеспечения занятости населения и пополнения казны. В малых и средних городах Ивановской области, равно как и соседних областей, ныне сложилось не слишком благоприятное положение в следующем отношении. Значительные средства перечисляются из областного и федерального бюджетов, включая выплату пенсий и перечисления в бюджет муниципального образования, серьезную роль играют денежные переводы трудовых мигрантов. Однако вследствие слабой развитости местного предпринимательства промышленного характера и высокой доли ввоза в снабжении населения деньги просто самоходом приходят и уходят, не работая в должной степени для развития местной экономики.

Применительно к классическим схемам воспроизводства, где рассматриваются замкнутые хозяйственные системы, тема адаптации к внешней среде не стоит. Однако в отношении случая локального воспроизводства она приобретает выдающееся значение. Когда мы рассматриваем причины бедственного положения многих малых населенных пунктов сельского и городского типа, то выясняется, что они не смогли вписаться в новую хозяйственную среду, в то постсоветское общественное разделение труда, которое складывалось в 90-е гг. прошлого века. Но тему адаптации мы должны толковать расширительно, с учетом того, что малые города существуют в рамках регионов, а сами регионы укрупняются, происходит формирование макрорегионов. Этот вопрос нами исследовался достаточно серьезно на примере становления Московского макрорегиона. Можно указать на монографию Б. Бабаева, Е. Николаевой и А. Новикова «Влияние Москвы на социально-экономическое развитие Ивановской области: направления, формы, механизмы, оценки» (Иваново, 2008). В связи с адаптацией к внешней среде и в рамках темы формирующегося Московского макрорегиона мы, говоря о локальном воспроизводстве применительно к населенным пунктам Ивановской области, подчеркиваем, что складываются новые социально-экономические условия развития, ко-

гда малые и средние города могут извлечь пользу из того факта, что они оказываются в зоне действия московских интересов. Этот вопрос также нами разрабатывался, в связи с этим можно указать на книгу Б. Бабаева «Москва: донор или «вампир»?!» (Иваново-Москва, 2009). Вообще тему адаптации к внешней среде можно развернуть чрезвычайно широко, ставя многообразные вопросы, например, в рамках темы территориальной экспансии Москвы. Эту категорию целесообразно рассматривать двояко: с одной стороны, она содержит элементы колониализма, стремление Москвы подмять под себя подмосковные регионы, с другой – включает в себя элементы партнерства, когда периферийные агенты рассматриваются в качестве младших партнеров.

Рассматривая нашу тему, нельзя обойти вниманием проблематику движущих сил. Естественно говорить о том, что действует капитал, его подгоняет стремление к прибыли и конкуренция. Но надо в качестве субъектов рассматривать и население, при этом не только в качестве потребителей и наемных работников, но и в качестве представителей местного самоуправления. Разумеется, найдется место и властным структурам. Мы полагаем, что саму тему локального воспроизводства надо представлять не просто в ключе экономических рассуждений. Но в ключе суждений экономико-социального характера, что в большей степени отвечает и современному состоянию экономико-теоретической мысли, и современным требованиям социально-экономической политики. Вообще нужно включить в исследование «сознательный фактор», то есть субъективный фактор. Мы видим, какую роль играет менталитет населения в решении, к примеру, такого вопроса, как трудовая миграция. В эту миграцию включается наиболее мобильная и рискованная часть населения, в то время как консервативная часть трудоспособного населения склонна решать свои проблемы на месте.

Отдельного внимания заслуживает вопрос о факторах, воздействующих на локальное воспроизводство. Если тему факторов переводить в плоскость принципов исследования, то приходится заметить, что нужно выделять факторы, положительно воздействующие на местное воспроизводство, и одновременно вычленять то, что негативно воздействует на это воспроизводство. В частности, в качестве позитивного момента выступает то,

что малые города оказываются в зоне интересов предпринимателей крупных городов, которые пытаются организовать там как производственную, так и торговую и иные виды деятельности.

Обратим внимание на тот несомненный факт, что локальное воспроизводство в нашем понимании, когда мы малый город рассматриваем вместе с прилегающей к нему территорией, получает пространственное измерение. Уже в 1970-е гг. в нашей стране, благодаря усилиям акад. Н. Некрасова и иных лиц, стало формироваться научное направление «региональная экономика», а затем уже в рыночное время начала развиваться ветвь экономического знания, получившая название «пространственная экономика» (исследования Дальнего Востока и др.). Различение этих двух направлений достаточно дискуссионно, но влиятельные люди настойчиво проталкивают теорию пространственной экономики. В связи с пространственным фактором мы в рамках нашей темы ставим вопрос о территориальной равновесности (неравновесности), о разности экономических потенциалов, об аллокационных процессах и об опережающем (отстающем) рыночном развитии. Эта группа вопросов настолько важна, что она нуждается в специальном рассмотрении, мы же в данном случае ограничимся просто указанием на то, что само изучение локального воспроизводства в обязательном порядке предполагает обращение к этой проблематике.

Сообразно с духом времени приходится усиливать внимание к финансовой стороне проблемы, это также настолько значимо, что требует специального анализа.

В заключение заметим, что тему локального (местного) воспроизводства применительно к малым и средним городам депрессивного региона мы рассматриваем в связи с комплексом «лихорадящих» их проблем. Это фрагментарность материального производства, некомплексность и отсталость инфраструктуры, острота кадровой политики, трудности с финансовыми ресурсами, узость рынка, а также демографическая проблема и невысокое качество управления.

УДК 338.1

*Б. Д. Бабаев, А. А. Кисель*

### **РЕГИОНАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ И ТРЕБОВАНИЯ К ВЫСШЕМУ ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ ОБРАЗОВАНИЮ**

Рассмотрены основные вызовы современного мира (с акцентом на региональный аспект), обращенные к высшей школе.

Ключевые слова: высшая школа; специалист с высшим образованием; вызовы современного мира, адресованные высшей школе; региональные вызовы, нацеленные на вузы; адаптивный тип воспроизводства кадров с высшим образованием.

*B. D. Babaev, A. A. Kisel*

### **REGIONAL CHALLENGES AND REQUIREMENTS FOR HIGHER PROFESSIONAL EDUCATION**

Describes the main challenges of the modern world, with an emphasis on the regional aspect, addressed to the institutions of higher education.

Key words: higher school, a specialist with higher education; the challenges of the modern world, aimed at universities; an adaptive type of replacement personnel with higher education.

Вузы – живой организм, развивающийся как под влиянием внешней среды, так и вследствие разветвления собственных внутренних механизмов. Современная социально-экономическая жизнь полна и динамизма, и противоречий, формируются новые запросы, обращенные к кадрам, естественно, и к тем структурам, которые заняты обучением людей, их профессиональной подготовкой и переподготовкой, повышением квалификации. В системе этих запросов в специфических условиях России определенное место занимают «региональные вызовы», но, чтобы лучше понять, что это такое и какое место эти вызовы занимают в системе общественного воспроизводства, выскажем суждения о вызовах глобализационного плана и о запросах национальной экономики, обращенных к высшей школе.

Если сузить тему и поинтересоваться, какие глобализационные процессы идут в сфере высшего профессионального образования, то можно выделить следующие моменты: все более широкое вовлечение в вузовскую систему молодых людей, ком-

мерциализация образования (распространение платности вызывает протесты студентов и их родителей, однако процесс идет, невзирая на подобного рода препятствия); демократизация высшей школы (это явление достаточно сложное и противоречивое, однако этот процесс идет в различных формах, включая развитие студенческого самоуправления); использование современных информационно-коммуникационных технологий с их поистине безграничными возможностями. Следует указать также на то, что университеты развиваются не только как учебные, но и как научно-исследовательские структуры. Кроме того, они принимают на себя задачи переподготовки лиц, имеющих профессиональное образование. Кстати, в соответствии с президентским Указом «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» (май 2012 г.) предусматривается увеличение к 2015 г. доли занятого населения в возрасте от 25 до 65 лет, прошедшего повышение квалификации и (или) профессиональную подготовку, в общей численности занятого в экономике населения этой возрастной группы до 37 %. Все большее развитие получает межстрановой обмен студентами, а также получение студентами в национальных университетах двух дипломов – национального и иностранного. В рамках глобализационных процессов следует подчеркнуть значение дистанционного обучения. Серьезно возрастает подвижность студенческой массы, активизация межстрановых контактов.

Понятно, что глобализационные процессы в бесспорном порядке должны быть учтены в организации учебно-научной и иной вузовской деятельности. Сейчас становится нормой суждение, что современный студент должен владеть одним-двумя иностранными языками, уметь работать с компьютером, располагать водительскими правами, при этом быть специалистом в своей отрасли знаний. Формируются некие международные стандарты высшего профессионального обучения, на которые необходимо ориентироваться. В связи с этим обычно указывают на то, что подобные обстоятельства способствовали вступлению России в Болонский процесс.

Поскольку все процессы в современных условиях весьма динамичны, постольку императивом становится само обучение,

этот процесс сопровождает человека уже в течение всей его трудовой жизни.

Укажем на важный противоречивый момент. Наша страна как участник Болонского процесса перешла на систему «бакалавр-магистр». Тема бакалавриата стала предметом активной дискуссии, при этом очень многие специалисты и педагоги указывают на то, что, с одной стороны, Россия ставит задачи модернизации экономики и инновационного развития, с другой – сокращаются сроки обучения в вузах (бакалавр – это 3–4 года обучения). Что касается магистратуры, предполагающей еще дополнительный двухлетний срок подготовки, то она в целом не является популярной и не совсем понятны ее задачи. Нам представляется, что в вузах нужно восстановить в полных правах институт специалистов, при этом, применительно к отдельным профессиям, обучение может быть и четыре года, но в основном оно должно продолжаться пять лет. Справедливо мнение тех, кто говорит о том, что в ходе вузовского обучения производственная практика должна продолжаться не менее одного года.

Нетрудно увидеть, что глобализационные процессы носят серьезный характер и наши вузы не могут дать современное образование своим выпускникам, если не учитывать требования мировых процессов и веление передовых университетов. По сути, речь идет о новом качестве университетского образования. Этому качеству соответствует такой тип инженера-выпускника, который не просто имеет современные профессиональные знания в своей сфере деятельности, но и знает иностранные языки, владеет основами экономики и управления, а также юриспруденции, умеет работать в коллективе, в его (инженера) подготовке, следовательно, важное место занимает социально-культурная составляющая.

Для общего понимания проблемы важно учесть и национальные вызовы, адресованные высшей школе. Они связаны с тем, что перед нами стоят ответственные задачи в области модернизации экономики (активно говорят о новой индустриализации), при этом приходится учитывать, что в ряде случаев еще не завершен процесс восстановления экономики, не достигнуты показатели, имевшие место в РСФСР (это касается легкой и текстильной промышленности, животноводства и ряда других ви-

дов экономической деятельности). Национальная экономика многообъемна, а также отличается многоструктурностью. Сами по себе масштабы модернизации таковы, что одновременно надо решать две задачи. Одна задача – выпуск специалистов из учебных заведений, специалистов нового типа. Другая задача – переподготовка или повышение квалификации лиц, занятых в экономике. Эта задача в решающей степени падает на систему высшего и среднего профессионального образования. Обострение задачи подготовки высококвалифицированных кадров связано также с тем, что Россия вступает в ВТО, это резко актуализирует тему конкурентоспособности и национальной экономики, и национальных кадров.

Если мы претендуем на роль современной державы, эта претензия вполне обоснована, то нам надо иметь сильные позиции на мировых рынках. В данном случае следует говорить об экспорте наукоемкой продукции, а это предполагает решение целого комплекса задач инновационного развития в рамках национальной экономики. По сути, в экономике перед нами стоит двойственная задача. Во-первых, нужна модернизация народного хозяйства, восстановление и развитие базовых отраслей, прежде всего машиностроения, поскольку без собственного современного машиностроения мы в принципе не можем решить широкий комплекс задач социально-экономического развития страны. Во-вторых, инновационное развитие, предполагающее, что у нас уже есть все необходимое для того, чтобы добиваться все новых и новых успехов в области ядерной энергетики, космонавтики, в сфере военно-промышленного комплекса, в области химических производств и геномной инженерии, а также в некоторых других отраслях. Понятно, что эти две задачи невозможно решить без кадров современного типа, обладающих не только необходимой профессиональной и психологической подготовкой, но и отличающихся адаптивностью, умением приспосабливаться к рыночной ситуации и извлекать из нее максимум пользы.

Специфическая российская проблема – хозяйственное освоение территории. С этой стороны наше экономическое пространство чрезвычайно дифференцировано, есть очень крупные по размеру и весьма перспективные территории, это прежде все-



го Восточная Сибирь, Дальний Восток, а также северные территории страны. Система высших профессиональных учебных заведений в России размещена по территории нерационально. Существует ограниченное число университетских центров, в которых обучается подавляющая масса студентов (Москва, Санкт-Петербург, Воронеж, Ростов-на-Дону, Нижний Новгород, Екатеринбург, Новосибирск и некоторые другие). В основном вузы сконцентрированы в европейской части страны, включая Урал. В связи с этим актуальна задача перемещения выпускников вузов в те регионы, которые ощущают кадровый голод. Это предполагает, что выпускник мобилен, психологически готов к перемене мест, в то же время патриотически настроен. Но стихийно этот процесс не пойдет, нужны мощные государственные меры поддержки вузовских выпускников (жилье, достойная зарплата, карьерные возможности, полноценный социальный пакет и реальные возможности реализации содержащихся в нем льгот и привилегий, повышение квалификации за счет фирмы, возможность зарубежных командировок). Под влиянием глобализационных (и не только!) процессов запросы современных специалистов очень значительны, приходится их учитывать, но, наверное, в таких формах, когда положение выпускника на предприятии в решающей степени определяется результативностью его работы.

Колоссальной важности национальная проблема – инфраструктурное, включая информационное, обустройство страны. Отсюда определенные задачи перед техникумами и вузами, подготовка специалистов по крайне широкому кругу профессий, причем эти лица должны быть не только знатоками своего дела, но и обязаны умело и корректно разговаривать с теми людьми, которые образуют их клиентуру. У нас слишком много жалоб на некорректность врачей, грубость педагогов и пр. Стране требуется даже не просто инфраструктурная обустроенность, а опережающий рост инфраструктурных отраслей, прежде всего жилищно-коммунального хозяйства, образования, здравоохранения, культуры. В данном случае тоже приходится подчеркивать мысль, что нужны специалисты новой формации, которые могут работать в соответствии с повышенными запросами, вытекающими из возможностей современного производства и связанны-

ми с тем, что само население становится все более требовательным к тем структурам, которые оказывают ему услуги, включая государственные услуги. Важно понимание идеи всеобщей компьютеризации, ибо без этого не может быть ни современной экономики, ни современного общества. Эта характеристика представляет собой важную составляющую в мировом рейтинге страны.

Высшая школа выпускает не только специалистов (инженеров, врачей, педагогов и пр.), но и лиц, назначение которых – управлять экономическими и социальными процессами. Качество управления – это решающее условие эффективности любого вида деятельности. Перед вузами стоит задача не только подготовки лиц, которые составят армию наемного труда, но и обеспечения ориентации обучающихся на предпринимательскую деятельность. В любом случае современный инженер (выпускник вуза) должен знать основы патентоведения и коммерциализации новшеств, а также представлять себе, как можно организовать и надежно поставить собственное дело. Лишний раз следует подчеркнуть, что вузы готовят также и педагогов. Существующие сейчас тенденции сокращения числа педагогических вузов ошибочны, здесь необходимо внести нужные поправки, исходя из того, что вся страна обязана учиться, учиться и еще раз учиться. В связи с предпринимательством лишний раз подчеркнем, что малый и средний бизнес призван сыграть в национальной экономике очень значительную роль. В целом мы, подчеркивая национальные вызовы, говорим о необходимости мобилизации национальных возможностей социально-экономического развития. Эту задачу без эффективных кадров в принципе решить невозможно, причем надо иметь в виду растущую интеллектуализацию производства – и материального, и нематериального.

Сейчас в отношении высшей школы в России осуществляется идея экономии бюджетных средств, что предполагает увеличение расходов на обучение, падающих на предприятия и население. Возникает тема оптимизации расходов государства, фирм, домохозяйств, но, по нашему мнению, высшее образование – это общегосударственная ценность, это зона ответственности государства. Последнее к финансированию может при-

влекать и предприятия, и население, но не должно снимать с себя ответственность за обучение и выпуск специалистов с высшим профессиональным образованием. Подготовка кадров – такая деликатная сфера, которая никоим образом не может быть отдана на откуп рынку. Ведь кадры заняты как в рыночных, так и в нерыночных видах экономической деятельности. К тому же сама подготовка кадров через систему высшей школы означает учет долговременных тенденций социально-экономического развития, а рынок эти тенденции достаточно правильно и надежно не фиксирует. Для этого нужны мощные прогностические силы и технологии, такая задача по плечу только государству и крупным хозяйственным структурам типа транснациональных компаний. Всегда надо помнить, что специалист своей деятельностью порождает мощный внешний эффект, при этом по большей части позитивный. При рыночных способах обучения людей эти внешние эффекты в расчет не принимаются, иное дело – государственная подготовка кадров, когда, к примеру, при обучении инженера может быть обеспечена реализация мощной социально-культурной составляющей.

Теперь переходим к теме региональных вызовов, нацеленных на высшее профессиональное образование. С одной стороны, речь пойдет о такого рода вызовах, которые имеют общий характер и в одинаковой степени касаются всех регионов РФ. Но, с другой стороны, каждый регион имеет свою специфику, а это уже отражается в особых его запросах, обращенных к высшей школе.

Регионы как составная часть национальной экономики формируют запросы на специалистов нового типа, отвечающих как международным, так и национальным требованиям. Мы уже отмечали, что без решения этой проблемы страна не может позиционировать себя в качестве современного государства.

Мы покажем специфику региональных запросов на примере Архангельской области как области с особыми природно-климатическими и социально-экономическими условиями. Значительная часть территории Архангельской области находится в экстремальных условиях (так, в состав области входят острова, общая площадь которых 104 тыс. кв. км, это пять таких областей, как Ивановская).

Первый специфический момент заключается в том, что в условиях Архангельской области возникает необходимость опережающих (по сравнению с Россией, с ее Европейской частью) темпов подготовки кадров нового типа с высшим профессиональным образованием. Это связано не только с механическим оттоком людей, но и со своеобразием условий труда и быта и с необходимостью решать задачи особого характера. Мы также исходим из того, что возможности промышленного развития Архангельской области колоссальны (громчайшие лесные территории, богатые запасы полезных ископаемых, морские и речные ресурсы, перспективы развития судостроения, освоение северного морского пути, строительство автомобильных дорог и пр.). В этих условиях естественный характер носит постановка вопроса об опережающих темпах подготовки кадров в северных областях через систему вузов и техникумов.

Другой момент связан с необходимостью быстрого развития инфраструктурных отраслей. В специфических условиях Архангельской области это требование выступает как условие и закрепления населения, сокращения механического оттока, и привлечения людей из других регионов. Люди, работая в условиях Севера, несут определенные издержки, им приходится сталкиваться с разными неудобствами, в силу чего необходимо им все это компенсировать. Соответственно, у людей есть определенные требования к жилью, к коммунальным услугам, к сфере образования, здравоохранения, культуры, досуга, развлечений и пр. Важно понимать не только экономическую, но и социальную роль инфраструктуры в развитии современной экономики, современного общества. Именно инфраструктура, ее состояние, разветвленность, эффективность функционирования определяют лицо региона, выступают в качестве важнейшего фактора жизнедеятельности людей и состояния производства. Но действенная работа инфраструктурных отраслей возможна лишь только при условии их обеспечения дееспособными и современными кадрами, при этом всегда нужно подчеркивать, что специфика этих сфер хозяйственного труда заключается в выдающей роли человеческого фактора: от компетенции врача зависит здоровье пациента, от опыта педагога – состояние знаний ученика.

В настоящее время в связи с инфраструктурными проектами обсуждается вопрос о государственно-частном партнерстве. Ясно, что одно государство инфраструктуру страны, особенно инфраструктуру неблагополучных в этом отношении регионов, вытащить не может. Кстати, нужны кадры, ориентированные на эффективное применение государственно-частного партнерства в экономике. Эту же тему надо заострить также и в связи с тем, что Архангельская область обладает сильными чертами депрессивности. Объединение ресурсов государства, предприятий, населения – это возможность решить многие проблемы. Но как заинтересовать фирмы, домохозяйства? Это задачи повышенной сложности, которые должны умело решать выпускники вузов. В отношении Архангельской области как во многом специфичной приходится делать ставку на развитие крупных производств (предприятий). Это связано с серьезной ролью добывающей промышленности и высокой долей в промышленном производстве производства средств производства. Тяжелая промышленность исконно характеризовалась функционированием крупных производств. Важно и то обстоятельство, что предприятия в Архангельской области ориентированы на вывоз, включая экспорт (целлюлозно-бумажная промышленность, судостроение, рыболовство и др.). Крупные предприятия дают эффект масштаба и иные преимущества, без формирования которых невозможно по-настоящему осуществлять экспортную направленность фирм (повышенные затраты на персонал, особое внимание высшему эшелону управленцев, значение служебных командировок и пр.). Кроме того, заметим, что крупные производства характеризуются повышенной капиталоемкостью, но в то же время понижают спрос на живой труд. Эта тема актуальна для любой области с напряженным балансом трудовых ресурсов. Крупные предприятия привлекают иностранных инвесторов вследствие того, что они могут быстрее реализовывать проекты и удачнее позиционировать себя на рынке. В 2011 г. объем иностранных инвестиций в Архангельскую область составил около 900 млн дол. Это значительная цифра. Иностранному капиталу интересуют прежде всего те сферы, где производится целлюлоза, бумага, картон, а также лесоматериалы. Для Архангельской области очень актуальна тема лесоразрабо-

ток, ибо значительная часть лесов гибнет на корню вследствие не только транспортной недоступности, но и недостатка мощностей по вырубке леса и его транспортировке и переработке.

Крупные производства предъявляют, как правило, более высокие требования к кадрам по сравнению с мелким и средним бизнесом. В то же время они охотнее идут на сотрудничество с вузами, если речь идет о том, что вузовские выпускники будут работать на этих предприятиях. В Архангельской области накоплен неплохой опыт сотрудничества вузов с предприятиями как в областном центре, так и в Северодвинске.

Затронем еще одну проблему, связанную с идеей долгосрочных проектов. Если речь идет о добывающей промышленности, а также о тяжелой промышленности (этот термин уходит из оборота, однако он важен), то для них характерны проекты реконструкции и перевооружения действующего производства, а также нового строительства, имеющие длительные сроки выполнения. Здесь много специфических моментов. Например, длительное время могут занимать предпроектные мероприятия, связанные со всякого рода процедурами и согласованиями. Сама проектная стадия тоже может быть достаточно длительной. Реализация любого крупного проекта предполагает, что при его выполнении задействованы сотни предприятий и организаций, здесь важна роль координации их деятельности. При решении подобных проблем нужны специально подготовленные и обладающие соответствующим опытом кадры. В связи с этим перед вузами стоят особые вопросы, связанные с повышением квалификации кадров. Сама идея долгосрочности должна трактоваться расширительно. Так, в этом плане важны предвидения в области научно-технического прогресса, необходимо знать, как будет развиваться конкретная территория, нужно прогнозировать изменения в социальной сфере и т. д. Общая идея модернизации экономики и инновационного развития предполагает, что наши кадры будут уметь и анализировать процессы, и их прогнозировать, а также будут уметь мобилизовывать людей на решение как краткосрочных, так и долгосрочных задач.

Для Архангельской области актуальна тема хозяйственного освоения территории. Средняя плотность населения – 2,2 чел. на 1 кв. км (для сравнения: Ивановская область – свыше 50 чел.

на 1 кв. км). Если из расчета изъять городское население, то вообще получится крайне низкий показатель плотности для негородской местности. Существуют очень крупные зоны, например входящие в состав Архангельской области острова, которые вообще можно считать безлюдными. Крайне низка транспортная освоенность территории (речь идет прежде всего о железных дорогах и об автодорогах с твердым покрытием). Развита сеть рек, но и они в транспортном отношении обустроены неважно. Хозяйственное освоение – это еще одна проблема, требующая своего решения и соответствующих кадров. В данном случае можно указать на необходимость подготовки управленцев муниципального уровня, которые могли бы выступить в качестве не только организаторов социальной жизни, но и в качестве лиц, умеющих создать необходимые предпосылки для развития производства, предпринимательской деятельности. При этом эти люди должны хорошо понимать и запросы рынка, поскольку без этого невозможно давать продуманные ориентировки предпринимательскому слою.

Хотя мы об этом уже частично вели разговор, но все-таки, применительно к условиям Архангельской области, приходится указать на особое значение внешнеэкономических связей и иностранных инвестиций. Иностранцев привлекают прежде всего природные ресурсы региона, возможности использования которых (без нанесения ущерба самой территории) весьма значительны. Нетрудно понять, что необходимы специально обученные кадры по широкой номенклатуре специальностей, которые успешно могли бы сотрудничать с иностранцами. Нужно учесть и функционирование совместных с иностранным капиталом предприятий. Кстати, вывоз за рубеж продукции из Архангельской области в отдельные годы достигал 1,5 млрд дол.

Обратим внимание на своеобразное движение трудовых ресурсов. Структура населения выглядит таким образом, что высока доля трудоспособного населения и, по сравнению со старопромышленными регионами, низка доля лиц старше трудоспособного возраста (менее 20 %). Еще в советское время лица молодых возрастов ехали на Север на заработки. Проработав 20–30 или более лет, они возвращались на «большую землю». Уже имели возможность приобрести кооперативную квартиру,

купить автотранспорт и вообще прилично устроиться в повседневной жизни. Их места занимали другие лица. Таков был кругооборот ресурсов. Естественно, какая-то часть людей закреплялась на Севере, но значительное количество народа все-таки чувствовало себя временщиками. Такое движение кадров ставит определенные задачи перед теми, кто имеет отношение к движению трудовых ресурсов. По-видимому, нужны разработки специальных и многообразных программ закрепления людей на Севере, но ведь этому тоже надо учить, это тоже в заметной степени вузовская проблема.

Необходимо затронуть и рекреационный аспект. В Архангельской области есть три национальных парка, область характеризуется густой сетью рек и озер, памятники архитектуры отличаются региональным своеобразием. Возможности Архангельской области как зоны рекреации и туризма значительны, требуются, естественно, значительные капиталовложения, разработка проектов, но ведь для всего этого нужны специально обученные люди. В данном случае лишний раз приходится указать на то, что нужно обеспечить опережающее развитие инфраструктурных отраслей, включая транспортную составляющую.

Большие перспективы Архангельской области могут быть связаны с организацией Северного морского пути, когда грузы и пассажиры из Гамбурга и Антверпена через моря Северного Ледовитого океана будут доставляться в Иокогаму и Осаку. Это грандиозный проект, который приходится рассматривать не просто как межрегиональный, и даже не как национальный, а как межгосударственный. Но в реализации этого проекта достойнейшее место займет Архангельская область с ее природно-экономическим потенциалом и кадровой составляющей. Вообще благоприятные последствия этого проекта в должной степени не просчитаны, но можно высказать суждение, что эффекты будут колоссальными. Однако предстоит решить невероятный по объему и сложности комплекс вопросов, начиная от строительства мощных ледоколов и кончая обустройством побережья.

В специфических условиях Севера многие вопросы невозможно решить на рыночной основе и требуется широкомасштабное и эффективное участие государства. Свою роль государство может реализовать только через специально подготов-



ленные кадры управленцев, которые не просто хорошо понимают специфику Севера, но и обладают государственным мышлением и рассуждают категориями долгосрочной эффективности. Сами по себе проблемы Архангельской области являются прежде всего проблемами структуры экономики и развития крупных производств (предприятий). С финансовой стороны возникают две важные темы: одна из них – объединение денежных средств государства, предприятий и населения, другая – интеграция ресурсов национального и иностранного капитала. Нетрудно заметить, что в связи с этим неизбежно встанут задачи повышенной степени трудности. Вообще мы склоняемся к мысли, что для специфических условий Севера требуются кадры с высшим профессиональным образованием, более подготовленные и адаптивные, чем в среднем по стране. Это связано не только со спецификой трудовой деятельности, но и с теми задачами, которые стоят перед территорией, предполагая тесное сотрудничество населения, предприятий, местных властей как с федеральной властью, так и с иностранным капиталом.

В связи с региональными запросами, обращенными к вузам, выделим тему симбиозных (синтезированных) профессий. Например, экономист с хорошими знаниями юриспруденции, инженер с эффективными знаниями экономики и управления, врач с превосходным владением компьютером и умением использовать программное обеспечение, и т. д.

В закреплении кадров на Севере важен момент идеологического плана, воспитания любви к малой родине, независимо от того, родился ты здесь или нет.

Теперь перейдем к четвертой проблеме – освещению вызовов высшей школе, идущих от предприятия (фирмы). Известно, что любое предприятие предъявляет к новым специалистам требования не только профессионального плана, но и требования быстрее освоить дело, войти в нормальный, полноценный режим выполнения своих обязанностей. То, что в вузах учат одному, а на предприятиях люди сталкиваются с другим, – эта тема общеизвестна и, возможно, в сильной степени преувеличена в смысле своих негативных моментов. Но вместе с тем проблема существует, равно как и существуют определенные пути ее решения. Если обучаемый уже с третьего-четвертого курса ориен-

тирован на определенное предприятие и там он проходит производственную практику, то указанное противоречие в существенной степени снимается. В данном случае вуз и предприятие по меньшей мере должны находиться либо в одном городе, либо в населенных пунктах, сравнительно недалеко расположенных друг от друга (в нескольких часах езды). Сложнее решить эту проблему, если человек обучается текстильному делу в вузе города Иванова, а работать будет на предприятии в Архангельске. Но как бы то ни было, тема производственной практики как способа соединения интересов вуза и производства чрезвычайно важна.

На самом предприятии чаще всего используются те знания, умения и навыки, которые нужны конкретному производству, но многие знания и умения, приобретенные в вузе, в реальной жизни не используются. В связи с этим определенная часть специалистов ставит вопрос о том, что нужно сузить ареал изучаемых предметов, в частности, нужно в существенной степени ослабить социально-гуманитарную составляющую или даже меньшее внимание уделять изучению фундаментальных теоретических дисциплин. Но ослабление теоретической подготовки, равно как и гуманитарной, означает, на наш взгляд, выпуск неполноценного специалиста. Если бы подготовка специалистов в вузах строилась исключительно под углом зрения производства, тогда, возможно, и следовало бы выпускать «обедненных» специалистов, но ведь мы рассматриваем вопрос с учетом глобализационных вызовов, вызовов, идущих от национальной экономики и от региона, а также вызовов, формируемых домашним хозяйством, самим индивидом. И тут уже формируется совершенно иной взгляд на подготовку специалистов. Одно дело, когда работник – бездушное орудие производства, человек, знающий только свои профессиональные обязанности «от и до», не более того. Другое дело, когда специалист – полноценный человек, обладающий определенными профессиональными знаниями и умениями, призванный жить и функционировать не только в качестве наемного лица, но и в качестве общественника и гражданина страны. Если такое требование не выполняется, то сама тема «Экономика ради человека» снимается с повестки дня.

Возникает вопрос о месте и роли человека на предприятии. Сто раз было сказано и двести раз было доказано, что на предприятии люди не только должны выполнять свои профессиональные обязанности, но и призваны участвовать в управлении, принимать решения, проявлять себя в качестве общественно активных лиц. В этом случае и само предприятие будет иметь выигрыш, но это уже связано с демократическими методами управления производством. Эти методы надо знать и осваивать, но при этом действительное претворение в жизнь этих методов возможно лишь в условиях, когда управленцы глубоко убеждены в том, что демократические методы управления людьми – это хорошо. Тут содержится ответ на известный вопрос: что такое хорошо и что такое плохо. В связи с этим можно указать на известные исследования Питерса, Уотермена, Колганова и других лиц, которые, по сути, исповедуют идеологию не только демократизации управления, но и принципов коллективности.

Для предприятия важно, когда специалист обладает знаниями в нескольких сферах, поскольку в силу производственных условий возникает необходимость замены одного работника другим. Равным образом предприятие интересуют специалисты, которые склонны к изобретательской деятельности. Мы имеем в виду, что все это объективно полезно для предприятия, хотя, к сожалению, встречаются руководители разных рангов, которые не придают значения подобным вопросам. В данном случае их субъективное мнение противоречит подлинным интересам предприятия. Ведь если на предприятии есть люди, которые умеют делать новое и показывают предприятию, как это коммерциализовать, то это позитив для предприятия. Нам представляется, что в настоящее время руководители многих предприятий имеют чисто деляческий, узкопрофессиональный подход к выпускникам вузов, что вступает в противоречие с интересами общества и индивида. Речь идет о том, насколько полностью используется потенциал специалиста – выпускника вуза. На наш взгляд, на предприятии должны быть программы (индивидуально ориентированные), нацеленные на более полное использование потенциала человека, при этом нужно учитывать и социально-культурную составляющую. Но это возможно, повторяем, лишь в условиях так называемых партисипативных методов

управления, предполагающих активное участие наемных лиц в хозяйственной деятельности, в управлении предприятием. Люди – винтики производства, обеспечивают предприятию выполнение производственной программы, но от людей на предприятии можно получить гораздо большее, если руководителям стоять на гуманистических позициях.

Есть полезный западный опыт взаимодействия университетов и фирм, который широко освещен в печати, при этом этот опыт характеризуется многообразием используемых способов сотрудничества вуза и предприятия. Этот опыт освещен, в частности, в диссертации С. Луценко, защищенной в декабре 2011 г. в Ивановском государственном университете. Государство стремится к тому, чтобы добиться положения, когда предприятия делают высшей школе заказы на подготовку кадров и под эти заказы выделяют деньги. Чтобы добиться такого положения, нужно очень многое изменить в законодательных нормах, но в данном случае тема подготовки кадров с «верхним» образованием будет отдана на откуп фирм, а последние неизменно обнаружат узкоутилитарные подходы. Возникнет уже обозначенная нами тема обедненного специалиста. Фирмы как коммерческие организации на все смотрят сквозь призму прибыли, выгоды. Подготовка же специалистов, по нашему глубокому убеждению, не может идти исключительно под углом зрения рентабельности. Это невыгодно обществу, да в конечном счете и самой фирме, не говоря уже о том, что получается специалист обедненного содержания.

Рассмотрим требования, нацеленные на высшую школу, идущие от домашнего хозяйства, индивида. На что рассчитывает домашнее хозяйство, семья, направляя своего отпрыска в вуз? Оно рассчитывает на то, что будет подготовлен вполне конкурентоспособный специалист, тот, который будет востребован на рынке труда. Элементарное требование. Казалось бы, в этом отношении интересы предприятия как узкоутилитарные и интересы домашнего хозяйства, индивида как узкорыночные совпадают: специалист должен знать свое дело и не только профессионально, но и психологически обязан быть готовым к его исполнению. Однако на деле и семья, и индивид смотрят на свою вузовскую подготовку шире. Во-первых, предполагается, что

высшая школа не просто подготовит специалиста, но разовьет индивидуальность обучаемого, добьется того, что способности человека уже в самом учебном процессе будут реализованы достаточно полно. Во-вторых, семья, индивид вращаются в общественной среде, вуз должен помочь человеку встроиться в эту общественную среду и эффективно вращаться в ней согласно со своими запросами. В-третьих, жизнь не стоит на месте, идет вперед, одни знания и умения устаревают, возникает необходимость овладеть новыми знаниями и умениями, поэтому обязательно формируется интерес к самообучению. Вуз должен научить студента учиться. В-четвертых, человек чувствует себя полноценным членом семьи, эффективным членом трудового коллектива, равноправным участником общественных действий. В данном случае срабатывает социально-культурная составляющая, она делает жизнь человека реально полноценной, достойной высокого имени Человека с большой буквы. В-пятых, в условиях открытой экономики, активных контактов с зарубежными странами важно, чтобы вуз сформировал учащегося как такую личность, которая может умело контактировать с лицами из других стран. В-шестых, престиж семьи, индивида требует того, чтобы человек был по природе своей инновационен, то есть постоянно стремился к совершенствованию того, с чем он сталкивается. В реальной жизни не всегда придают этому должное значение, но объективно это в интересах семьи и индивида. Даже в современных условиях семьи гордятся тем, что в их составе есть люди с высшим образованием, хотя, в общем-то, в этом нет ничего особенного.

Мы рассмотрели в общих чертах те вызовы современного мира, на которые адекватно должна ответить высшая школа. В связи с этим мы свидетельствуем, что формируется адаптивный тип воспроизводства кадров с высшим профессиональным образованием. Саму адаптивность мы представим в виде следующей сравнительно простой логической модели. Специалист в высшем образовании является адаптивным, если он, во-первых, эффективно включается в трудовой процесс, его работа в целом удовлетворяет фирму, во-вторых, он свободно ориентируется в рыночной среде, извлекая из нее определенную индивидуальную и семейную пользу, в-третьих, человек удачно встраивается

в общественную среду и чувствует себя в ней комфортно, в-четвертых, специалист со знанием дела строит отношения с органами власти и при этом, опираясь на нормативные акты, может отстаивать свой интерес, в-пятых, современный человек свободно себя чувствует в контактах с иностранными лицами, в частности, поездки за рубеж не вызывают у него чувство дискомфорта или какой-либо неуверенности.

В заключение отметим, что такого адаптивного человека может воспитать лишь такая система вузовской подготовки, когда вузы являются зоной ответственности государства, что, впрочем, не исключает того, что в финансировании обучения, наряду с государством, принимают участие фирмы и население.

УДК 330.567.2

*Б. Д. Бабаев, Т. М. Корягина, А. Ю. Роднина*

**СБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ:  
МНОГОУРОВНЕВЫЙ ПОДХОД**

В статье рассматриваются три уровня анализа сбережений населения – уровень домашних хозяйств, региона, национальной экономики, что существенно для целей управления этим процессом.

Ключевые слова: сбережения населения, домашнее хозяйство, регион, национальная экономика, экономический закон сбережений, сбережения и институциональная достаточность.

*B. D. Babaev, T. M. Koryagina, A. Y. Rodnina*

**HOUSEHOLD SAVINGS:  
A MULTILEVEL APPROACH**

The article deals three levels of analysis of household savings – the level of household, region and national economy, it is essential for the goals of managing this process.

Key words: household savings, household, region, national economy, the economic law of savings, savings and institutional sufficiency.

Мы исходим из того общепринятого элементарного определения сбережений, суть которого заключается в том, что сбережения есть превышение доходов над потреблением. Мы делаем то принципиальное добавление, что целесообразно ставить вопрос не просто о потреблении, а о текущем потреблении, осуществляемом в рамках данного периода. В этом случае возникает понятие отложенного потребления, которое, как мы полагаем, достаточно существенно для расшифровки темы сбережений населения. Таким образом, превышение доходов населения, взятых за определенный период, над текущим потреблением населения, исчисленного за этот же промежуток времени, образует сбережения населения. Естественный характер носит вопрос: как в последующем расходуются сбережения? Мы выдвигаем следующее суждение: сбережения населения в конечном счете используются, во-первых, на цели домашних инвестиций (это понятие также подлежит расшифровке), во-вторых, оно связано с отложенным потреблением, в-третьих, означает

погашение долгов. Такая логическая конструкция, на наш взгляд, характеризуется определенной оригинальностью и в то же время отличается признаками как теоретичности, так и возможностями практического использования.

Представляет теоретический интерес сравнение категории сбережений населения с обстоятельно разработанными К. Марксом категориями необходимого и прибавочного продукта. В сбережения в этом случае следует полностью включить прибавочный продукт, а также ту часть необходимого продукта, которая людьми сберегается, то есть не идет на нужды текущего потребления. Такой подход логичен и, по нашему мнению, расставляет все точки над *i*.

Относительно многоуровневого подхода к понятию сбережений необходимо сказать следующее. Прежде всего выделяется домашнее хозяйство, поскольку сбережения домашних хозяйств – это и нижний этаж, да и начало вообще рассуждений о сбережениях населения. Второй уровень, который мы рассматриваем, – это уровень региона, при этом следует оговориться, что у нас речь идет все-таки не вообще о сбережениях, а о сбережениях домохозяйств. Регион как субъект хозяйствования получил и в нашей экономической литературе, и в хозяйственной практике, и в социально-экономической политике полные права гражданства. Это даже в науке означало, что в добавление к «региональной экономике» как отрасли экономического знания прибавилась «пространственная экономика» как самостоятельная ветвь, хотя полноценного разграничения этих двух направлений мы, возможно, в настоящее время не имеем, ибо слишком много пересечений. Традиционно региональная экономика ближе стояла к экономической географии, когда наряду с общими принципами, на которых стоит регионалистика и которые связаны с размещением производительных сил, особо выделяются самостоятельные регионы. Кстати, интерес к экономике отдельных регионов в постсоветский период заметно возрос. Например, на экономическом факультете Владимирского государственного университета читается курс «Экономика Владимирской области». И этот пример не является единичным. Что же касается пространственной экономики, то она делает упор на пространственный аспект экономической науки и в этом отношении



уже заметно приближается к экономической теории. Известно, что в экономической теории всегда выделялся аспект территориальной организации общественного производства и воспроизводства, однако он как-то не получил глубокого и обстоятельного раскрытия. В порядке специализации экономических наук эту задачу, по-видимому, приняла на себя пространственная экономика. На эту тему, в частности, на страницах журнала «Экономист» высказались акад. Глазьев и Минакир (2011 г.).

В качестве третьего уровня анализа сбережений населения выступает национальная экономика. В любом случае макроэкономический взгляд всегда характеризуется специфичностью, при этом не следует думать, что на уровне национальной экономики просто происходит какое-то соединение интересов и проблем тех хозяйственных единиц, которые в конечном счете образуют народное хозяйство страны. Напротив, следует полагать, что возникает новое понятие категории, имеющее собственное содержание и претендующее на роль таких самостоятельных понятий, которые в совокупности образуют макроэкономическую теорию. Это замечание носит методологический характер, но оно существенно.

На нижнем уровне (уровне домохозяйств) речь идет об источниках формирования сбережений населения, а также о направлениях их использования в последующих периодах. Временной фактор очень важен, следует иметь в виду, что одно дело – рассуждать в рамках текущего периода, а другое дело – рассуждать в рамках последующего периода. Вообще, расширяя это суждение, следует сказать о том, что в экономической теории важную роль играет связка «прошлое – настоящее – будущее». С одной стороны, следует развивать тему преемственности в экономике и в сознательных действиях людей, с другой – нужно искать и находить те категории, которые обеспечивают связку трех временных периодов. У Кейнса и у ряда других экономистов-классиков есть суждение, что связь между настоящим и будущим осуществляется с помощью денег, это суждение достаточно основательно и в целом нуждается в серьезной разработке. Но в то же время деньги можно рассматривать как категорию, которая обеспечивает связь всех трех временных периодов. Такое суждение правомерно и вряд ли вызовет возражения.

На настоящее накладывает свой отпечаток прошлое; в экономической теории есть понятие гистерезиса, с помощью которого показывают влияние прошлых процессов на текущие социально-экономические явления. Поскольку личные сбережения, то есть сбережения населения, носят денежный характер, то мы склонны рассматривать их в рамках указанной триады. Это замечание в общем носит методологический характер.

Постановка вопроса о сбережениях на уровне домашних хозяйств вызывает к жизни целый ряд особенных понятий и категорий.

Во-первых, возникает вопрос об источниках их формирования, в качестве которых выступают различные виды доходов первичных ячеек экономики. Эти вопросы рассматриваются в литературе, при этом речь идет о заработной плате, о предпринимательском доходе мелких бизнесменов, о поступлениях от личного подсобного хозяйства, о денежных переводах и пр. Можно делать разнообразные расчеты, например, указать средний размер сбережений за определенный период в расчете на одного члена семьи, но вместе с тем можно показать и «накопленные сбережения» (уже учитываются прошлые периоды) также в расчете на душу населения. Можно активно «жонглировать цифрами», находить различные показатели, что во многих случаях не лишено смысла.

Во-вторых, нужно учитывать, что сбережения населения носят «рассеянный характер» в силу того, что и сами-то домашние хозяйства существуют как обособленные хозяйственные единицы, зачастую даже не контактирующие друг с другом. В данном случае важно подчеркнуть, что в зависимости от различных обстоятельств сбережения дифференцированы, если их представить как в абсолютных, так и в относительных цифрах. В данном случае приходится подчеркивать, что существующие в обществе различия в способности сберегать – это очень существенная характеристика различий в уровне благосостояния различных групп населения.

В-третьих, домашние хозяйства не просто формируют сбережения, но и определяют направления их последующего использования, что может представлять собой либо вложения в недвижимость, либо отложенное потребление, либо погашение

долгов. В порядке развития этой темы укажем на возможности использования сбережений в качестве капитала, тогда обозначенная нами в начале статьи триада превратится в тетраду. В этом случае представляет интерес вопрос о том, каково соотношение между четырьмя направлениями использования сбережений. В данном случае ставится вопрос о выборе, который стоит перед каждым конкретным домашним хозяйством, когда речь идет о том, куда направить сбережения. В данном случае мы уже выходим на тему хозяйственного поведения домашних хозяйств применительно к рассматриваемой нами теме.

В-четвертых, на низовом уровне стоит вопрос о домашних инвестициях. Их специфика заключается в том, что они могут приносить доход, функционируя наподобие капитала, но могут и не реализовывать этой функции. Домашние инвестиции, как правило, – это вложения в недвижимость, в ценные бумаги, в драгметаллы, в антиквариат, в произведения искусства. Если мы расширили круг направлений, по которым идет использование сбережений населения, включив сюда и капитал, то в этом случае можно говорить о том, что сбережения могут служить источником организации собственного дела или формирования пая на началах командивистской деятельности. Сами по себе сбережения могут делаться и делаются населением в расчете не только на получение дохода (ценные бумаги, организация собственного дела и пр.), но и ради не просто сохранения, но приумножения стоимости (увеличение курсовой стоимости ценных бумаг и пр.).

Переходим к рассмотрению сбережений населения на уровне региона. Специфика заключается в том, что здесь разговор идет уже о кредитных учреждениях, то есть об институтах, благодаря которым совершается движение личных сбережений, но уже они (сбережения) выступают как некая капитальная стоимость. Прежде всего возникает вопрос о том, насколько регион обеспечен кредитными учреждениями и какова степень доступности этих структур для различных категорий населения, к тому же рассеянных по территории региона. Общая закономерность заключается в том, что эти учреждения в большем размере действуют там, где выше уровень концентрации населения, в то же время их как коммерческие организации явно не

интересуют те зоны проживания людей, которые отличаются низкой плотностью населения, и в добавление к этому эти территории населяют малоимущие слои населения. В целом ставится вопрос о том, чтобы была обеспечена надлежащая институциональная достаточность, чтобы те, у кого есть сбережения и кто хочет сделать вклады, имели возможность осуществить эти свои намерения. Однако у населения, как мы отметили, существует альтернатива в направлении использования сбережений, вследствие этого нужно говорить не только о кредитных учреждениях, но также и о других организациях, с которыми связан кругооборот личных сбережений. В реальной экономике существуют различные структуры, заинтересованные в том, чтобы привлечь сбережения населения для своих нужд, в соответствии со своими уставными задачами, например, действуют валютные рынки, которые популярны среди населения в тех условиях, когда национальная валюта не отличается достаточной устойчивостью и население в большей степени доверяет доллару или евро; действуют рынки драгметаллов и пр.

Если на уровне домашних хозяйств ключевым был вопрос формирования сбережений населения, то на уровне региона ключевым является вопрос аккумуляции этих сбережений региональными структурами в интересах использования полученных средств, главным образом в коммерческих целях. Можно ставить вопрос о доле сбережений населения в валовом региональном продукте, делать различные расчеты, анализировать региональные личные сбережения с помощью системы показателей, но это уже вопросы второго порядка.

Остановимся на третьем уровне анализа сбережений населения, это уровень национальной экономики. Какой же вопрос является ключевым на этом уровне? Обратимся к известной формуле  $S=J$ . Согласно этому неоклассическому равенству, все сбережения в рамках национальной экономики идут на цели инвестиций, что предопределяет возможности экономического роста и развития. Специфика постановки вопроса на национальном уровне заключается именно в этом, если подходить с позиций экономикс. Однако мы выдвинули другую концепцию трактовки личных сбережений, согласно которой личные сбережения используются не только на инвестиции, но представляют

собой и отложенное потребление, а также используются для погашения долгов. Поэтому мы уже можем построить иную формулу, исходя из данного посыла.

На уровне национальной экономики следует формулировать экономический закон личных сбережений. Он сводится к тому, что в условиях нормальной экономики сбережения используются как капитальная стоимость, которая работает в производстве, при этом не только сохраняет свою стоимость, но и дает приращение. Даже те ресурсы, которые представляют собой отложенное потребление или нацелены на погашение долгов в предстоящем периоде, тоже приходится рассматривать как капитальную стоимость в указанном качестве, если речь идет о нормальных источниках средств, нужных для выполнения указанных функций. В реальной жизни возможны разные варианты, например, люди продают свое имущество для погашения долгов.

Если к сбережениям населения подходить с позиций институциональной экономики, то императив будет заключаться в том, что указанный экономический закон институционализируется, то есть создаются реальные предпосылки для того, чтобы обеспечить нормальный кругооборот сбережений. Если это требование соблюдается, то можно говорить об институциональной достаточности.

Таковы наши соображения по поводу новых подходов к теме сбережений населения. Надо понимать процессы и явления прежде всего с содержательной стороны, а затем стремиться найти механизм их функционирования, в итоге формируется необходимая предпосылка для того, чтобы управлять этими процессами.

УДК 336.717.061

*Б. Д. Бабаев, А. Ю. Роднина*

**МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ  
КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ  
В АСПЕКТЕ ВЗАИМОСВЯЗИ  
ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ  
И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Для исследования кредитных отношений предлагается полиметодологический подход, включающий воспроизводственный, системный, институциональный, кругооборотный, индуктивный, а также инструментальный подходы. Такой полиметодологический подход позволяет исследовать кредит, с одной стороны, как совокупность кредитных отношений, имеющих объективный характер и проявляющихся в виде интересов, а с другой стороны – в виде кредитной системы Российской Федерации, имеющей свои особенности функционирования. В статье раскрывается специфика каждого из шести предлагаемых подходов.

Ключевые слова: кредит, кредитные отношения, кредитная система РФ, полиметодология, воспроизводственный, системный, институциональный, кругооборотный, индуктивный и инструментальный подходы.

*B. D. Babaev, A. Y. Rodnina*

**METHODOLOGY OF RESEARCH OF CREDIT RELATIONS IN  
ASPECT OF INTERRELATION  
OF POLITICAL ECONOMY  
AND INSTITUTIONAL ECONOMICS**

Polymethodological research approach of credit relations including such approaches as reproductive, system, institutional, circulating, inductive and instrumental also is offered. Such polymethodological approach allows to study credit, on the one hand, as a set of credit relations that have objective character and are shown in the form of interests, and on the other hand - in the form of credit system of Russian Federation that has it's features of functioning. Particularities of each of the six approaches offered are revealed in the article.

Key words: credit, credit relations, credit system of Russian Federation, polymethodology, reproductive, system, institutional, circulating, inductive and instrumental approaches.

В данной статье вопросы методологического характера мы ставим в связи с проблемой кругооборота кредитного ресурса. Мы концептуально обосновываем эту тему, хотя ее теоретическая разработка не входит в задачи данной статьи. Кругооборот кредитного ресурса – это сравнительно новое направление в теории кредита, характеризующееся актуальностью и перспективностью. Кредитный ресурс проходит целый ряд стадий, эти стадии подлежат обстоятельному рассмотрению, в целом становится ясно, что полнокровное понимание кредита, кредитного ресурса возможно только при исследовании его кругооборота. Можно вспомнить слова Маркса из 2-ого тома «Капитала» о том, что «капитал познается в движении».

Методология как способ познания действительности, в данном случае «экономического бытия общества», должна соответствовать объекту и предмету исследования, поставленным задачам и характеру исследования. Обычно это требование не является объектом дискуссии вследствие своей очевидности. С другой стороны, объект и предмет исследования могут быть настолько сложны и многообразны, что вызывают необходимость одновременного использования нескольких методологического плана. В этом же направлении исследователя могут подталкивать и широта поставленных задач, а также, к примеру, междисциплинарный характер научного труда. В этом случае мы выходим на понятие полиметодологического подхода к экономическому исследованию.

Задача исследования кругооборота кредитного ресурса – исследовать кредит в двузначном его понимании – в качестве совокупности кредитных отношений, имеющих объективный характер и проявляющихся прежде всего в виде интересов (аспект политической экономии) и в виде кредитной системы Российской Федерации, отличающейся определенным своеобразием и особенностями функционирования (аспект институциональной экономики, при этом следует иметь в виду, что исследование кредитного ресурса носит теоретический характер, хотя, вне всякого сомнения, затрагиваются организационные и конкретно-экономические вопросы). Сама сложность поставленной задачи и необходимость обеспечения панорамного видения про-

блемы, «многоэтажность» самого исследования вызывают необходимость использовать полиметодологический подход.

Итак, мы обосновываем методологические подходы к изучению кругооборота кредитного ресурса.

В качестве первого подхода мы объявляем *воспроизводственный подход*, целиком покоящийся на политико-экономическом видении проблемы. Это означает, что делается акцент на объективную сторону феномена кредита, ведущее значение придается проблематике экономических интересов и их «сцеплению» в ходе движения ссудного капитала (кредита), при этом вскрываются закономерные процессы и изучение сопровождается социально-классовыми оценками. В формировании, распределении и использовании ссудного капитала (с политико-экономической стороны особенности подхода к кредитным отношениям состоят именно в акценте на ссудный капитал, или ссудный фонд) просматриваются определенные тенденции (например, развитие сетевых организаций) и определенные контртенденции (например, ускоренная концентрация банковского капитала и регулирование движения кредитных ресурсов определенными центрами). В порядке промежуточного итога заметим, что воспроизводственный подход в конечном счете дает возможности вскрыть определенные закономерные процессы в развитии кредитных отношений, более того, позволяет вскрыть экономические законы, законы-тенденции (Маркс, Маршалл).

Второй подход – *системный подход*, означающий, что кредитные отношения рассматриваются как система «в двойном измерении» – как совокупность объективно обусловленных отношений по поводу движения ссудного капитала и как реально функционирующая и развивающаяся кредитная система Российской Федерации. Ядром системы является ее структура, обычно трактуемая в литературе как способ организации образующих систему элементов (подструктур). Система как работающая может быть показана на основе выделения «пучка функций». Системно-содержательные и системно-структурные подходы, таким образом, дополняются системно-функциональным аспектом. Важнейшая задача, решаемая в исследовании на базе применения системного подхода, заключается в том, чтобы показать условия устойчивости функционирования кредита (кредитных от-



ношений) как системы. Но в то же время при обращении к анализу кредитной системы Российской Федерации приходится выделять ее «системные недостатки» и выдвигать предложения по их устранению.

Третий подход – *институциональный подход*, предполагающий, с одной стороны, изучение проблемы с позиции прав собственности, контрактных отношений, трансакционных издержек в рамках глобальной проблемы общественного (экономического) выбора с выделением темы трансакционных издержек; с другой стороны, рассмотрение экономического развития в целом, равно как и развития кредитных отношений в аспекте хозяйственного поведения экономических субъектов. Мы исходим из того суждения, что институциональная экономика имеет дело с поверхностными (экзотерическими) экономическими формами, во всяком случае этот аспект анализа для институциональной экономики является не просто существенным, но ведущим. В то же время мы признаем и тот факт, что институциональной экономике не чужды задачи исследования объективных процессов, но они в рамках этой ветви экономической теории занимают вторую позицию. В целом в нашем исследовании на базе институционального подхода решаются вопросы, связанные с хозяйственным поведением участников кредитных отношений, определенное значение имеет проблематика типизации этого поведения.

В качестве четвертого метода мы выдвигаем *круговой (кругооборотный) подход*, когда исследование кредитных отношений идет постадийно с учетом того обстоятельства, что имеет место не только переход процесса из одной стадии в другую, но и его повторение вновь и вновь. В данном случае сказывается близость кругооборотного подхода к воспроизводственному подходу, но в то же время, как мы полагаем, есть веские основания для того, чтобы кругооборотный аспект был специально обозначен. Он позволяет показать не просто формирование, распределение и использование ссудного фонда, что принято делать «укрупненно», сопровождая эту «укрупненность» принципиальными оценками, но более подробно, расчлененно, с выделением ресурсной составляющей издержек и выгод участников, а также с обозначением возникающих проблем и противоречий,

что предполагает выдачу рекомендаций по их разрешению. В итоге обеспечивается панорамное, постадийное видение кредита как рыночного феномена. Постадийное видение позволяет выделить новый тип равновесия, на который не принято обращать внимание в известной нам литературе.

Может сложиться мнение, что кругооборотный подход сродни процессному подходу, однако это не совсем так и, возможно, вовсе не так. Если исходить из известной нам литературы, процессный подход по преимуществу связан с логистикой, рассматриваемой как поток материальных, денежных и иных ресурсов. Процессный подход позволяет показывать не только «результатирующее» движение, например ход производства от сырья до готовой продукции, ее складирования, транспортировки и реализации, но и сопровождающих этот процесс затрат (материальных, денежных и др.). В то же время процессный подход в его развитом виде, как мы полагаем, предполагает постадийное обособление процессов в хозяйственном отношении, что равнозначно созданию автономных и полуавтономных бригад, хозрасчетных участков, их бюджетированию и пр. Особенность кругооборотного подхода связана исключительно с движением экономических отношений, проявляющихся как движение капитальной стоимости (К. Маркс, второй том «Капитала», отдел первый), эта капитальная стоимость – ссудный капитал, цель движения – возрастание стоимости, это движение превращается в самодвижение, движение денег ради самих денег. Такковы марксистские трактовки, правда, мы эту тему целей и мотивов расширяем с учетом того обстоятельства, что К. Маркс исходит из существования «экономического человека», а наша эпоха характеризуется жизнедеятельностью «социального человека», даже развиваются идеи «креативного человека», «инновационного человека», «информационного человека». В объяснительных схемах важно учитывать, какая концепция «человеческой личности» положена в основу суждения. Например, тема финансовой продвинутости людей тесно примыкает к проблеме «информационного человека».

Все четыре обозначенных нами подхода (воспроизводственный, системный, институциональный, кругооборотный) являются по своей природе *дедуктивными*, а дедуктивный подход

в наибольшей степени отвечает задачам и целям научного исследования. Мы отдельно не выделяем дедуктивный подход как таковой, исходя именно из того соображения, что он проявляется в многообразии существующих методологических подходов.

Дедуктивному подходу в целом противостоит индуктивный подход, который мы считаем необходимым выделить особо. Мы выдвигаем пятый подход, являющийся по своей природе *индуктивным*. В исследовательском ключе индукция может предполагать изучение материалов реальной жизни, фактов хозяйственной действительности с целью их обобщения и установления «эмпирических правильностей» (Н. Д. Кондратьев). Но в то же время принято считать, что любое обобщение предполагает опору на какие-то теоретические схемы, на какие-то методы дедуктивного характера. Вследствие этого индуктивный метод, фигурально выражаясь, является «бедным родственником» таких влиятельных методов, как воспроизводственный или системный. Но для целей нашего исследования этот индуктивный метод имеет крайне важное значение, поскольку кредитные отношения, конкретно кредитная система Российской Федерации функционируют и развиваются на базе использования обширного арсенала финансовых инструментов. Наряду с индуктивным методом и в связи с ним мы выдвигаем тему *инструментального* подхода. Однако почему мы говорим об «инструментальном методе» вместо того, чтобы просто ввести финансовые инструменты в анализ? Дело в том, что мы не просто рассматриваем отдельные орудия совершения банковских операций или осуществления банковского контроля, но рассматриваем их как некую совокупность, как целостную систему, опора на такое понимание равнозначна определенному взгляду на банковскую деятельность и может быть показана как определенный методологический подход.

Общепринятым является представление, что методология научного исследования прямо и непосредственно указывает на арсенал, во-первых, применяемых методов (возможен выбор методов, но возможно и использование полиметодологии), во-вторых, исследовательских приемов (это уже сугубо конкретные инструменты аналитического характера). Вместе с тем методология позволяет эффективно решать такие вопросы, как выбор

направления исследования, конкретизация задач, выдвижение и разграничение проблем. Кроме того, ее эффективное применение может дать исследователю определенную ориентировку на ожидаемый научный результат. Возможно, в методологию можно включать гипотезу ожидаемого научного результата, а также рассуждения по поводу того, насколько этот результат может быть новым, оригинальным. Но в любом случае методология – это те «костыли», опираясь на которые исследователь движется вперед, движется именно в том направлении, которое ему задала методология (направление – это поставленные задачи, решаемые проблемы, исследовательские аспекты). В сказке Волкова «Волшебник Изумрудного города» есть упоминание о дорожке из желтого кирпича, которая ведет в Изумрудный город. Если вы хотите попасть в этот город, то нужно встать на эту дорожку и сориентироваться в направлении, с тем чтобы двигаться вперед, а не назад, и вас непременно встретит Гудвин, великий и ужасный.

Теперь, после общей характеристики шести методологических подходов (четыре из них тяготеют к дедукции, а два последних имеют развитую эмпирическую основу), на которые следует опираться в ходе изучения кругооборота кредитного ресурса, несколько подробнее выскажемся по поводу каждого из них.

**Воспроизводственный подход** применительно к теме кругооборота кредитного ресурса. Его специфика – в центре находится ссудный капитал (ссудный фонд), рассматриваются стадии его движения, что как раз и составляет кредитные отношения. Возникает круг принципиальных вопросов.

Первый из них заключается в том, какова *природа ссудного фонда*. Следует обратиться к «Капиталу» К. Маркса. Он говорит о капитале, приносящем проценты. «Допотопной» формой этого капитала был капитал ростовщический, абсолютно неадекватный задачам развития производства и торговли. Промышленному капитализму соответствует ссудный капитал как «нормальный» денежный капитал, который исторически обособляется в самостоятельную форму на базе хорошо известного кругооборота промышленного капитала. По Марксу, промышленный капитал – это капитал, занятый в производстве. В начальный период развития капитализма ранний капиталист был

подобен Господу Богу – один в трех лицах, он обеспечивал себя ресурсами, в том числе денежными, занимался производством продукции и затем принимал обличье купца, реализуя эту продукцию. Затем в силу разнообразных причин произошло разделение труда между представителями капитала, появились капиталисты-промышленники (занятые в любой сфере изготовления продукции), ссудные капиталисты и торговые капиталисты. В ходе межсферной конкуренции они делили между собой прибавочную стоимость пропорционально капиталу, присваивая соответственно промышленную прибыль, процент, торговую прибыль (по Марксу). При таком подходе ссудный капитал представлял собой высвобожденные в ходе кругооборота денежные средства, временно свободные денежные ресурсы.

Тему сбережений населения, а также проблему участия госбюджета в формировании ссудного фонда К. Маркс по сути не рассматривал. Его логическая схема носила строгий характер и была связана с движением промышленного капитала. Что касается заработной платы, то при совпадении спроса на рабочую силу и ее предложения она, по Марксу, равнялась стоимости рабочей силы (стоимость содержания рабочего, его семьи, а также издержки подготовки рабочей силы). В ходе развития капитализма в силу ряда причин, включая экономическую борьбу пролетариата за свои права, в стоимость рабочей силы оказался включенным элемент затрат на социальное страхование. Структурно стоимость рабочей силы расширилась, это было признано капиталистическим обществом. Затем также в силу многообразных причин, включая экономическую борьбу, в стоимость рабочей силы (таково наше мнение, основанное на фактах реальной жизни и на определенных теоретических посылах) оказался включенным элемент «сбережения». В силу законов капиталистической экономики, когда деньги не могут праздно лежать, а должны постоянно находиться в обороте, сбережения населения оказались включенными в структуру ссудного капитала.

Уже в XIX веке стали набирать силу госбюджет и подчиненные государству внебюджетные фонды, профицит госбюджета и внебюджетных фондов в силу внутренних законов капитала также оказался включенным в структуру ссудного капитала. XX век характеризовался расцветом неправительственных

денежных фондов – благотворительных, религиозных, фондов политических партий и общественных организаций. Они также в заметной степени оказались включенными в систему ссудного капитала<sup>1</sup>.

Как видим, структура ссудного капитала резко расширилась. Следует также учесть, что в силу колоссального возрастания роли основного капитала амортизационные отчисления также оказались включенными в состав ссудного фонда. В связи с внебюджетными денежными фондами следует указать на выдающуюся роль пенсионных и страховых фондов, эти деньги также оказались вовлеченными в структуру ссудных средств. Воспроизводственный подход позволяет нам четко обозначить колоссальную роль ссудного фонда в современной экономике. Недаром существует суждение, что современная экономика является кредитной экономикой.

Мы рассмотрели проблему источников ссудного фонда, при этом выделив только наиболее значимые моменты. Другой аспект – *распределение и использование ссудного фонда*. Естественно, что в границах рассмотрения методологических вопросов мы не можем глубоко разворачивать проблематику подобного рода, но мы заметим, что спрос на ссудный капитал (кредит) предъявляют не только предприятия, но и население, и государство. Вследствие этого часть ссудного капитала используется производительно для создания товаров и услуг, а другая часть используется непроизводительно для целей потребления (текущего потребления), но если приобретаются товары длительного пользования, то тогда понятие потребления выходит за пределы текущего периода и рассматривается как потребление, складывающееся из настоящего и будущего потребления. Важную роль

---

<sup>1</sup> Известные всему миру Нобелевские премии выплачиваются за счет процентов от той суммы, которую промышленник А. Нобель в своем завещании обозначил как капитал, целью функционирования которого является поощрение выдающихся ученых мира по ограниченному кругу научного знания. Нобелевские премии по экономике возникли уже в период после Второй мировой войны и, строго говоря, условно могут именоваться Нобелевскими премиями, поскольку они выплачиваются за счет ресурсов крупного скандинавского банка.

играет спрос на кредит для целей спекуляции (фондовый рынок, арбитражеры, имеющие дело с материальными ценностями, и др.). Кроме того, заметим, что кредит может быть направлен на перекредитование или погашение ранее полученных кредитов.

Марксовы подходы связаны, по нашему мнению, с пониманием ссудного капитала в узком смысле слова, а те соображения, которые нами были уже высказаны, позволяют нам говорить о ссудном капитале в широком смысле этого слова (существенно расширяется круг источников его формирования за счет населения, государства, а также различных фондов; соответственно расширяется и круг направлений расходования, поскольку те, кто сберегает и формирует ссудный фонд, в других условиях выступают как заемщики).

Ссудный капитал конституируется (институционализируется) в *банковскую систему* (Центральный Банк, коммерческие банки, возможны инвестиционные банки) и *парабанковскую систему* (небанковскую). Различение этих двух типов бытия ссудного капитала крайне существенно, это известно из любого учебника по экономической теории, а также по финансам и банковскому делу. Методологически важно фиксировать взаимосвязь между этими двумя сферами и возможности их не только взаимного переплетения, но и частичного замещения. В то же время в рамках теории рыночного выбора существенно помнить о конкуренции между этими двумя сферами. Так, физическое лицо, имеющее свободные деньги, может либо открыть банковский счет, либо приобрести ценные бумаги (впрочем, альтернатив помещения свободных денег достаточно много, о них в свое время мы выскажемся). Строго говоря, вопросы институционализации ссудного капитала принято рассматривать не в связи с воспроизводственным подходом, а в связи с подходом институциональным.

Серьезнейшее значение в рамках воспроизводственного подхода имеет *разграничение* в деятельности коммерческих банков «*длинных*» и «*коротких*» денег. Для экономики Российской Федерации эта тема имеет ключевое значение. Ситуация сложилась таким образом, что вкладчики – физические и юридические лица – ориентированы на короткие сроки, а коммерческие банки как инвестирующие структуры также ориентированы

в Российской Федерации в силу разных обстоятельств на выдачу краткосрочных ссуд. Механизм «длинных денег» работает плохо. Существующие альтернативные направления выдачи ссуд обеспечивают повышенную выгодность на коротких по продолжительности операциях, в существенной степени связанных со сферой обращения, а также с пополнением оборотных средств производственных предприятий; население также, приобретая кредиты на потребительские нужды на рыночных началах, вынуждено брать деньги на небольшие сроки. В дальнейшем мы затронем тему «длинных денег» и долгосрочных инвестиций.

Таким образом, воспроизводственный подход дает четкую ориентировку на необходимость разработки *аллокационной темы*, темы, в заметной степени связанной с кредитными отношениями, но не только с ними.

В рамках воспроизводственного подхода необходимо добиваться выхода на тему закономерных процессов в движении ссудного капитала, что в целом связывается с вопросами банковской и парабанковской деятельности. Принято ставить такие вопросы, как концентрация банковского дела, диверсификация деятельности банков и парабанков и пр. Актуален вопрос о роли и месте региональных банков в банковской структуре страны. Очень актуальна тема соотношения конкуренции и монополизации в деятельности финансовых организаций. Россия определенным образом страдает от сильных монополистических тенденций. Некоторые видят решение вопроса в том, чтобы шире раскрыть ворота иностранному капиталу, который создаст конкурентную среду, однако есть большие опасности, обусловленные тем, что гораздо более мощный зарубежный финансовый капитал попросту проглотит национальные коммерческие банки, а также и отечественные парабанки. На проблему национальной безопасности необходимо обращать серьезное внимание.

В целом заслуживает внимания в рамках воспроизводственного подхода проблематика *объективно существующих противоречий* в финансовой сфере. В границах марксистского подхода противоречия могли рассматриваться как источник развития, но в то же время существование противоречий в реальной жизни зачастую приходится рассматривать как недостатки в



жизнедеятельности хозяйственной системы, вызывающие определенные потери для его участников – предприятий, населения, государства. Например, серьезное финансовое противоречие нашей экономики заключается в том, что население, располагая свободными деньгами, в существенных суммах направляет их на покупку иностранной валюты (по оценкам, порядка 70 млрд дол.), при этом не всегда считает возможным хранить доллары на банковских счетах. Вообще очень крупная проблема – вовлечение сбережений населения в банковский и парабанковский оборот, в операции на фондовом рынке.

В рамках воспроизводственного подхода можно сформулировать следующий экономический закон спроса и предложения кредитного ресурса: в ходе воспроизводства, охватывающего предприятия, население, государство, с одной стороны, высвобождаются временно свободные денежные средства, а с другой стороны, формируется потребность в них. Идеальным является состояние равновесия. В реальной же жизни чаще всего имеет место неравновесность вследствие стихийности протекающих процессов и неравномерности развития экономики.

**Институциональный подход.** Можно говорить об институционализации ссудного фонда, предполагающей создание системы банковских и парабанковских структур, с помощью которых ссудный фонд как демиург реализует свои функции и делает свой существеннейший вклад в нормальное функционирование и развитие экономики. Во всяком случае создание оптимальных банковской и парабанковской структур и организация нормальных взаимоотношений одного банковского уровня (банки и парабанки федерального и регионального значения как негосударственные или смешанные, частично государственные) с Центральным Банком России как высшим уровнем – это актуальнейшая задача, уже сам институциональный подход нацеливает на разработку этой темы.

В связи с такими институциональными моментами, как права собственности и обмен ими, контрактные отношения, транзакционные издержки, а также в связи с темой экономического выбора актуальны вопросы издержек (затрат) и выгод. В данном случае четко формулируется важнейшее исследовательское направление. Если взять, к примеру, отношения между фи-

зическими лицами как вкладчиками и коммерческим предприятием как структурой, мобилизующей свободные средства населения, то в целом и интересно, и полезно поставить вопрос в указанной плоскости «издержки – выгоды»<sup>1</sup>. Эту тему можно разработать как со стороны населения, так и со стороны коммерческого банка. Институционализм характерен тем, что здесь используются не только денежные, но и неденежные категории, соответственно можно говорить не только о материальных затратах, но и об издержках, к примеру, психологического и социального характера. Точно так же дух институционализма будет сохранен, если выгоды получают не только стоимостное измерение, но и выступают как выгоды все того же психологического и социального порядка. Так, физическое лицо как вкладчик, имея серьезные деньги на своем счету в банке, и повышает свой социальный статус, и чувствует себя более комфортно, и уверенно смотрит в будущее, постоянно тешит себя тем, что подсчитывает, какая сумма процентов набежит ежегодно, ежемесячно, ежедневно. Расширительные трактовки институционализма, преодолевшего присущий неоклассикам денежный подход, формально позволяют осуществлять междисциплинарные научные изыскания, а по существу в заметной степени расширяют сам спектр исследовательских направлений, позволяют в содержании процессов и явлений выделять наряду со стоимостной компонентой компоненты нестоимостные. В этом смысле постро-

---

<sup>1</sup> Сам этот подход носит универсальный характер и по существу может быть использован при анализе по сути любого процесса, имеющего экономическую природу. На кафедре политической экономии (ныне кафедра экономической теории) ИвГУ в первой половине 2000-х гг. монгольской аспиранткой С. Дорбетхан была подготовлена и успешно защищена кандидатская диссертация, в которой тема высшего профессионального образования (выделены участники образовательного процесса) была проанализирована на основе указанного подхода. В самом исследовании в качестве фигурантов выступали индивид, предприятие, общество. Затем, во второй половине 2000-х гг., этот подход применительно уже к сфере общественного здоровья был реализован соискательницей той же кафедры Н. Смольницкой. Вновь в качестве участников процесса выступили население, организации, общество.

енные на базе институционализма объяснительные, прикладные и прогнозные схемы оказываются более содержательными и реалистичными, чем те схемы, которые созданы на базе «голой неоклассики».

Институциональные подходы, если их «детализировать», естественным путем переходят в походы конкретно-экономического и организационно-управленческого характера. Приведем на этот счет несколько примеров, которые не слишком вписываются в «методологический аспект», но тем не менее существенны для понимания практического смысла институционализма. Вот вкладчик как физическое лицо вложил свои деньги в банковскую структуру и размышляет по поводу тех выгод, которые он приобретает. Имеет место сохранение стоимости денег, более того, их приращение за счет процента, при этом особенно радостно на душе у вкладчика в том случае, если банковский депозитный процент превышает показатель инфляции. Поместив свои деньги в банк, человек освободил себя от соблазна – деньги «не жгут», их нельзя неэффективно использовать на какие-либо случайные покупки. Поскольку денег нет в квартире, их не украдут, их нет и в кармане, их не потеряешь. Все эти обстоятельства создают состояние психологического комфорта, подкрепляемого тем, что у человека как вкладчика возрастает социальный статус в обществе. Деньги выполняют страховую функцию, это также очень существенно и с экономической стороны, и со стороны психологической. Человек, имеющий вклад, может приобрести дополнительные выгоды, связанные с использованием дебетовой или кредитовой карточки, что очень ощутимо в тех условиях, когда человек путешествует или перемещается по городам по служебным надобностям. Существенный эффект эта карточка дает и в условиях поездок за рубежом, освобождая владельца от необходимости совершать в чужой стране определенные финансовые операции, которые особенно затруднительны в условиях незнания языка страны пребывания. Счет в банке дает возможность его постоянного пополнения. Одно дело – хранить избыточные деньги в квартире, другое дело – хранить их в сбербанке. Само положение человека как вкладчика подталкивает его к освоению экономической и финансовой, правовой грамотности. Вот типичные размышления в

духе институционализма, позволяющие сделать вывод, что при подобном подходе человек действительно оказывается в центре экономической теории. В то же время не надо пренебрегать политико-экономическим подходом, который делает акцент уже на объективных экономических отношениях, в рамках которых действует человек и которые ограничивают возможности его выбора. Так, если у человека нет ресурсов для того, чтобы жить как рантье, он неизбежно входит в систему наемного труда, формируются объективные экономические отношения наемного рабочего с капиталом. В то же время человек имеет возможность в рамках системы наемного труда определенного выбора – наняться на то или иное предприятие, но здесь тоже возникают ограничения профессионально-квалификационного плана, в каждый конкретный момент они носят объективный характер. Человек может стать трудовым мигрантом, но здесь тоже есть свои ограничения – жилищные условия, прописка.

При определенном ходе рассуждений институциональная тема может быть сведена к экономическому поведению хозяйствующих субъектов, в нашем случае банков и парабанков. Можно рассматривать типы поведения (нейтральное, приспособительное, активное, направленное на изменение среды), более того, можно утверждать, что само экономическое развитие можно истолковывать в духе поведения хозяйствующих субъектов, принимающих решения и действующих сообразно этим намерениям. Хозяйственное поведение сообразно с постулатами институционализма трактуется в духе обмена правами собственности, формирования контрактных отношений (эти процессы связаны с трансакционными издержками), идей общественного выбора. Но можно предложить другой подход (эту мысль мы считаем оригинальной, она в литературе не является разработанной), связанный с тем, что любой экономический закон (это в рамках политической экономии) в реальной жизни институционализируется, т. е. формируется адекватная его сущности и требованиям институциональная среда. В данном случае мы можем говорить о взаимосвязи двух теоретических наук: политической экономии и институциональной экономики. В связи этим можно также говорить об институциональной достаточности или недостаточности как важнейших характеристиках самой

правовой среды. Если эту тему развешивать, то нужно рассуждать о количественных, структурных и качественных характеристиках институтов, о полноте и эффективности выполнения ими своих функций, о соблюдении принципа разнообразия институтов с точки зрения масштаба, отношений собственности, форм управления и других характеристик. Можем ли мы в рамках институционализма в связи с кругооборотом кредитного ресурса с нужной степенью точности установить некое институциональное правило, аналогичное сформулированному нами экономическому закону спроса и предложения кредитного ресурса? Данное правило будет заключаться (один из вариантов) в том, что для обеспечения нормального функционирования экономических законов нужна соответствующая степень развития и качество институциональной среды (закон адекватности), а также согласование интересов всех участников, вовлеченных в процесс, на всех стадиях кругооборота кредитного ресурса.

В связи с темой контрактных отношений напрашивается идея доверия как фундаментальной характеристики институциональной среды. В плане институциональном мы можем также (в соединении с политэкономическим подходом) ставить вопрос о квазиобщественной природе банков и парабанков. Все эти и многие иные вопросы имеют теоретическую природу, но методологические исследования позволяют дать соответствующую ориентировку, нужный сигнал, что эту проблему нужно исследовать.

**Системный подход.** В рамках воспроизводственного подхода основной акцент был сделан на объективные процессы, в связи с чем шел разговор о движении ссудного капитала (надлежит рассматривать и факторы, воздействующие на это движение). В рамках институционального подхода акцент был сделан на формирование адекватной институциональной среды и на вопросы хозяйственного поведения. В рамках системного подхода выделяется аспект кредитных отношений как объективных, исследуемых в рамках политической экономии, а также и аспект кредитной системы Российской Федерации, рассматриваемый в рамках институциональной экономики и в целом науки о финансах. В рамках первого подхода ключевой в нашем исследовании является тема структуры и функций кредита, в рамках второ-

го – тема хозяйственной среды, институциональной достаточности и недостаточности, а также системных достоинств и недостатков в функционировании российской кредитной системы.

*Целостность кредитной системы* как структуры, сцепляющей интересы отдельных составляющих ее элементов и обеспечивающих их организацию и функционирование на базе этого сцепления интересов, может быть эффективно показана на основе «пучка функций». Лишний раз подчеркнем, что в этом случае системно-содержательный и системно-структурный подходы естественно и удачно дополняются системно-функциональными подходами. Функциональный подход неизбежно приводит нас к пониманию того, что коммерческие банки являются квазиобщественными организациями, то есть организациями, частными по своему юридическому статусу, однако выполняющими настолько важные общественные функции, что возникает противоречие между их частной природой и их назначением и ролью в общественном воспроизводстве. Вследствие этого государство вынуждено принять на себя обязанности надзирателя, контролера, регулятора в отношении коммерческих банков, а также парабанковских структур. Обращение к финансовой системе США показывает достаточно высокую степень регламентации государством деятельности коммерческих банков и небанковских финансовых структур. Поэтому в рамках системных рассуждений общий подход к банковской структуре должен покоиться на понимании того, что банки не просто обычные коммерческие организации, которым дозволено максимизировать прибыль, это квазиобщественные организации, которые не должны участвовать в особо рискованных операциях, постоянно обязаны чувствовать ответственность перед населением и другими вкладчиками, причем эта ответственность подкрепляется «всевидящим государевым оком», возможно, даже по известному принципу: «Ну, заяц, погоди!»

Если банки свой «пучок функций», который подлежит специальному исследованию, выполняют успешно, то банковская система функционирует нормально; если же данное требование не соблюдается, то в банковской системе происходят сбои, имеют место ненормальности, возникают диспропорции. В связи с этим необходим анализ системных рисков, а также

условий, при которых они возникают, факторов, благодаря которым риски минимизируются. Тема *системных недостатков* банковской системы и в целом финансовой системы чрезвычайно актуальна для современной России. С одной стороны, явно недостаточен уровень монетизации экономики (этот процесс ускорился за последние годы), с другой – потребности экономики в кредитах явно не удовлетворяются, это негативно сказывается на текущей деятельности предприятий и организаций, искажает всю систему распределительных отношений, подрывает аллокационные процессы. Возникло парадоксальное явление, когда очень сильно углубился разрыв между объективными рыночными целями (главным образом прибыли, вообще в России происходит сужение целей функционирования бизнеса) и народнохозяйственными потребностями, задачами технического перевооружения экономики, ликвидации избыточной дифференциации между территориями, инновационного развития страны. Все эти проблемы становятся очевидными и крайне острыми в условиях исследований, построенных на основе системных подходов: выявляются системные недостатки, различного рода диспропорции и аномалии.

Кроме темы системных недостатков, актуальной для нас, теория выдвигает тему *системных эффектов*, которых мы сильно недосчитываемся. Если хозяйственная система, рассматриваемая как общественное воспроизводство, или часть этой системы, например финансовый, банковский, парабанковский секторы, функционирует и развивается нормально, то в этом случае реализуется известный принцип эмерджентности – два плюс два больше четырех. В условиях неэффективности функционирования будет знак «меньше». Системный подход как раз и ориентирует исследователя на то, чтобы сконцентрировать свое внимание на этих эффектах синергии, которые в заметной степени связаны с системностью экономики, а также выступают следствием действия иных обстоятельств, например эффектов разнообразия (закон необходимого разнообразия) или эффектов гибкости организаций, хозяйственных структур.

Типичными являются *многоуровневые* системы, к числу которых относится и банковская система. В данном случае актуальна тема взаимодействия системы одного порядка с системой

более высокого порядка, например, взаимосвязи между коммерческими банками и Центральным Банком России. В данном случае к месту поставить и вопрос об оптимизации связей и отношений, поскольку оптимизация, как правило, дает эффект эмерджентности. В 2000-е гг., когда в России начался экономический подъем, Центральный Банк России в целом не обеспечил политику «дешевых денег» («сравнительно дешевых денег»), ставка рефинансирования была высока, и поэтому отечественные коммерческие банки обратились к зарубежному рынку ссудных капиталов, при этом их задолженность в определенные периоды составляла не менее 450 млрд дол. В то же время свободные деньги в стране были, в оборот даже введена весьма некорректная, с точки зрения любого здравого экономиста и финансиста, формулировка «стерилизация денег»<sup>1</sup>.

В целом не просто любопытно и интересно, но и полезно в рамках системного подхода смоделировать ситуацию, при которой банковская система работает нормально и страна в целом имеет мощные эффекты эмерджентности. В данном случае, еще раз повторим, сам методологический подход дает установку на исследование. По существу от Центрального Банка (один уровень) многое зависит в обеспечении коммерческих банков (другой уровень) свободными денежными средствами как дополне-

---

<sup>1</sup> Несколько лет тому назад Е. М. Примакова, Председателя Торгово-промышленной палаты страны, спросили, как он относится к стерилизации денег, которой было весьма озабочено Правительство и в особенности министр финансов А. Кудрин. Примаков резко отрицательно отозвался об этой практике, справедливо полагая, что свободные деньги, имеющиеся в экономике, в соответствии с законами капитала должны не концентрироваться в особых фондах, а находиться в постоянном экономическом обороте, поддерживая и развивая экономику страны. Некоторое время тому назад В. В. Путин похвалился тем, что средства стабилизационного фонда, государственного резервного фонда принесли процентный доход, поскольку были вложены в надежные государственные ценные бумаги главным образом США и Германии. Но эти деньги работали на США и на Германию, а почему они не работали на материально-техническое перевооружение российской экономики и на ее инновационное развитие!?



нием к тем средствам, которые банки мобилизуют, работая с населением и организациями.

Системный подход дает ориентировку на три позиции. Во-первых, исследование структуры явления или процесса, структуры объекта как способа его организации (структурно-содержательная характеристика). Во-вторых, возникает необходимость представить систему как пучок функций, при этом через функции можно выразить содержание явления или процесса. В-третьих, в бесспорном порядке нужно фиксировать наличие и надежность действия обратных связей, с помощью которых осуществляется корректировка правильности движения или процесса.

Если с этими тремя характеристиками все в порядке, то обязательно возникнет эффект эмерджентности, который, к примеру, можно связывать с внешними эффектами.

**Кругооборотный подход.** Реальная практика позволяет выделить следующие стадии в движении кредитного ресурса: формирование сбережений населения (в данном случае мы рассуждаем, имея в виду физических лиц и как вкладчиков, и как заемщиков) – мобилизация коммерческим банком сбережений населения (это рассматривается и как деятельность, и как стадия, и как процесс, и как отношения, и как функция, впрочем, такой же подход и ко всем другим стадиям) – создание коммерческим банком фонда ссудных средств, имеющих разный финансовый статус (например, «короткие деньги», «длинные деньги»; средства на счетах до востребования, средства на срочных счетах; и др.) – изучение конъюнктуры рынка, конкуренции на рынке, выдача ссуд (в данном случае возникает очень много проблем, в целом важно то, что получает название «политика банка в отношении размещения средств среди заемщиков») – использование средств заемщиками (в одних случаях этот процесс находится под наблюдением банков в результате договоренности, на какие цели расходуется кредит, но во многих случаях эта тема оказывается прерогативой заемщика) – возврат средств с процентами или пролонгирование срока действия

вклада с начислением процентов. Реально имеет место кругооборотный процесс<sup>1</sup>.

Хотя нами ранее было замечено, что кругооборотный подход все-таки отличается от процессного подхода, тем не менее существует и некоторая схожесть, во всяком случае ряд исследовательских приемов, характерных для анализа процессного подхода, вполне может быть использован при рассмотрении кругооборотной позиции. Если мы рассматриваем приведенную выше цепь кругооборота кредитного ресурса, которая четко фиксирует стадии в его движении, то применительно к каждой стадии можно говорить о том, что, с одной стороны, это деятельность, процесс, функции, в данном случае фиксируется общеэкономическое начало в анализе, но с другой стороны, возникают экономические отношения, которые имеют объективную природу, которые принимают формы экономических интересов участников, при этом возможна ситуация, когда интересы участников сцепляются, идет нормальный процесс, но возможны и хозяйственные состояния, когда интересы участников расходятся и процесс нарушается. Кроме того, анализ со стороны объективных отношений, экономических интересов предполагает социальные и классовые оценки, потому что сами по себе участники разнохарактерны, каждый надевает свою экономическую маску и позиционирует себя в определенном качестве. Интересы участников в чем-то совпадают, в чем-то расходятся, актуализируется тема согласования их интересов. В плоскости теоретико-методологической такие задачи ставятся в принципиальном виде, но когда в исследовании данная методология реализуется, то возникает необходимость говорить и предметно, и по существу конкретного явления или процесса. При рассмотрении в плоскости экономических отношений мы апеллируем к политической экономии, в том случае, когда мы постадийно рассматриваем движение капитальной стоимости как деятельность, как процесс и как функции, то мы в существенной степени апеллируем к

---

<sup>1</sup> В 2000 г. А. Роднина, один из авторов данной статьи, защитила кандидатскую диссертацию по экономической теории, где развивала тему кругооборота кредитного ресурса. Сейчас в этой статье мы вновь возвращаемся к данной теме, но уже вооруженные новым материалом и с расширенными подходами.

другим ветвям экономико-теоретического знания, например к институциональной экономике, а также «обращаемся за советом» к конкретно-экономическим и финансовым дисциплинам.

В рамках экономико-теоретических подходов о кругооборотном процессе можно высказаться в таком принципиальном духе, но есть опасность сбиться на общие места, на вещи общеизвестные и не вызывающие у читателей энтузиазма. В целом можно выдвинуть идею равновесности «по горизонтали», по стадиям движения капитальной стоимости, что с политэкономической стороны обеспечивается лишь в том случае, когда интересы основных участников не противоречат друг другу, более того, согласованы. Такой подход продуктивен, но он должен быть конкретизирован хотя бы по материалам отдельных регионов. Это тот случай, когда общее недостаточно ясно и понятно без конкретизации. Но предварительно нужно четко прояснить суть и специфику интереса каждого из участников, причем эти интересы надо определять уже с учетом институциональных подходов, то есть имея в виду и стоимостное, и нестоимостное начала. Это равновесие можно назвать институциональным равновесием, поскольку оно в конечном счете выразится в адекватных формах экономического поведения участников. Еще один существенный момент такого равновесия заключается в том, что здесь от стадии к стадии должен нарастать синергический эффект, который, с одной стороны, можно зафиксировать на каждой стадии, но вместе с тем он, возможно, имеет и кумулятивную составляющую, которая может быть обозначена на конечной стадии, например, только сфера применения кредитного ресурса и уровень рентабельности в этой сфере в конечном счете укажут на конкретный коммерческий эффект кредитного ресурса. Если он благоприятен, то это позволит всем участникам реализовать свои интересы, в данном случае выраженные в доходах (деPOSITный процент получает вкладчик, нормальную маржу получает коммерческий банк, нужную рентабельность получает заемщик кредита). Повторим, что каждую стадию можно протестировать по принципу «издержки / выгоды».

Кругооборотные процессы, будучи растянуты во времени, а также и в пространстве, требуют к себе внимательного отношения. С одной стороны, безусловно, можно эту схему применить к национальной экономике в целом, это и нужно делать, с

тем чтобы дать соответствующие рекомендации федеральным структурам, но с другой стороны, возникает необходимость провести такой анализ по каждому из субъектов Федерации, поскольку положение в них в достаточной степени специфично. Правда, мы сталкиваемся с положением, когда крупные коммерческие банки, имеющие развитую филиальную сеть, формулируют свою банковскую политику из понимания своей структуры как единой, действующей по одним и тем же правилам<sup>1</sup>. В любом случае польза кругооборотных схем заключается в том, что финансовый анализ вводится в определенное русло, идет постадийно, что в конечном счете обеспечивает целостное видение, наряду с выделением сильных и слабых сторон, плюсов и недостатков по каждой фазе движения кредитного ресурса.

Наиболее существенный вывод обобщающего характера связан с тем, что при кругооборотном подходе движение кредитного ресурса не просто показано как постадийное, но на каждой стадии должны присутствовать определенные условия и предпосылки, должна быть необходимая хозяйственная среда для того, чтобы связанные с кредитным ресурсом эффекты имели ярко выраженный кумулятивный характер, процессы протекали нормально, с выраженным эффектом эмерджентности. Следовательно, сама институциональная среда в анализе приобретает дифференцированный характер. Мы вводим понятие адекватности (соответствия) хозяйственной среды (по стадиям) требованиям, вытекающим из дифференциации движения самого кругооборотного ресурса.

---

<sup>1</sup> Если взглянуть на депозитную процентную ставку Сбербанка РФ (а также ряда других банков с сетевой организацией, что можно рассматривать как «рассеянный бизнес»), то можно увидеть почти одинаковые условия привлечения вкладов физических лиц, равно как и не слишком отличаются или почти одинаковы условия выдачи ссуд, хотя, например, доходы москвичей и направление расходования ими полученных кредитов достаточно сильно отличаются от аналогичных показателей жителей депрессивной Ивановской области. Почему банки не фиксируют такие различия, это требует особого разговора, возможно, это свидетельствует, мягко говоря, о некоторой неквалифицированности разработчиков, но, возможно, они придерживаются догмы, что перед рынком все равны – и гражданин малообеспеченный, и гражданин олигархический.

В заключение заметим, что невозможно формулирование эффективной банковской политики без учета обстоятельного постадийного движения кредитного ресурса.

**Индуктивный подход.** Нужно упомянуть и индуктивный подход, исходя из того соображения, что необходимо учитывать опыт работы отдельных банковских и парабанковских структур для того, чтобы сделать необходимые теоретические выводы и сформулировать практические рекомендации. С точки зрения исследовательской важно не только изучать литературу, штудировать инструкции и постановления, но и беседовать с конкретными лицами, изучать опыт и начинания отдельных структур. Ведь сама практика обогащает теорию. Достаточно часто практический работник реализует такие идеи, которые не найдешь в руководстве по банковскому или финансовому делу. Например, принцип «одного окна» и применительно к предпринимательству, и в отношении к банковской деятельности, по сути, пришел снизу. Теоретические работники среагировали с запозданием. То же самое можно сказать и в отношении клиентского подхода. Во многом практика опережает теоретическую мысль, в то же время доставляет ей здоровую пищу для размышлений.

Многие банковские работники, посещающие устраиваемые для них семинары, выделяют не основных докладчиков – ученых-финансистов, а их особо интересует опыт тех банков, которые реализуют новые идеи.

**Инструментальный подход.** По существу речь идет о технической (инструментальной) стороне организационно-экономического механизма, благодаря которому кредитная система выполняет свои функции. В силу каких обстоятельств такая постановка вопроса может служить основанием для утверждения, что речь идет о методологическом подходе, то есть об установке на определенное направление разработки темы? Мы полагаем, что в данном случае все же содержится указание на четкое исследовательское направление. От отлаженности организационно-экономического механизма (иногда используют понятие организационно-управленческого механизма, что имеет свои резоны) зависит надежность и эффективность функционирования и развития кредитной системы.

Возможны различные трактовки этого механизма в смысле включаемых в него структурных элементов. Мы дадим один

из вариантов, в наибольшей степени соответствующий задачам нашего исследования. Прежде всего надо указать на банковские счета, весьма разнообразные по характеру формирования, режиму функционирования, направлениям использования. С ними тесно связаны типы вкладов, которые очень разнохарактерны. Вкладчики, доверяя свои деньги коммерческому банку, преследуют разные цели, что в свою очередь банки фиксируют и используют в своих интересах – либо для привлечения средств извне, либо для обеспечения ситуации, когда режим вклада в наибольшей степени соответствует конкретным целям банковской деятельности. Естественно, что колоссальную роль имеют процентные ставки, как депозитные, так и кредитные, при этом банки обычно строят в соответствии с ситуациями и целевыми установками определенную процентную политику. В структуру кредитного механизма необходимо также включить такие позиции, которые мы именуем как обременение вкладчика, обременение заемщика, обязательства (обременение) коммерческого банка<sup>1</sup>.

Организационно-экономический (организационно-управленческий) механизм кредитных отношений осуществляется де-факто как масса выполняемых коммерческими банками операций. В настоящее время подобный банк (мировая практика) может выполнять 200 и даже более видов операций. Это свидетельствует, с одной стороны, об увеличивающихся размерах капиталов конкретных банков, с другой – о диверсификации банковских операций. Последняя обычно рассматривается как важное средство обеспечения рыночной устойчивости и в то же время как значимое орудие получения дополнительных доходов.

---

<sup>1</sup> Тему обременений можно перевести в плоскость теории отношений и прав собственности. В литературе широко пропагандируется «пучок прав собственности» Де'Оноре. Мы полагаем целесообразным дополнить схему английского классика чертами обременения в смысле «собственность обременяет». Так, если существует коммерческий банк и имеет лицензию на осуществление определенных операций, то он должен обеспечить доступность вкладчиков и заемщиков. Разумеется, возникает проблема согласования интересов, но она решается в результате взаимодействия участников, ибо каждая из сторон зависит друг от друга и сами кредитные отношения могут иметь место лишь в результате взаимной деятельности (на согласованных началах) участников.

Диверсификация как процесс означает расширение круга используемых финансовых инструментов и операций. В то же время этот процесс отражает развивающиеся «кредитные запросы» капиталистической экономики. Она расширяется в объеме, структурируется, усложняется, подвергается глобализационным процессам, возникают новые потребности в заемных средствах, кредитная система к этому приспособляется, формируя и новые виды финансовых услуг, и оригинальные финансово-кредитные инструменты. Можно обратиться к процентной политике коммерческих банков и наглядно убедиться в том, что существует большое разнообразие процентных ставок, сочетающееся с условиями как мобилизации свободных денег, так и выдачи кредитной массы. Это очень важный процесс – эволюция кредитного механизма, который благодаря этому сохраняет свою адекватность развивающейся, расширяющейся и усложняющейся капиталистической экономике.

В трактовке кредитного механизма следует различать общую экономическую характеристику, когда речь идет о понимании, что такое конкретный финансовый или кредитный механизм, как он возник и какую функцию он выполняет, при каких условиях может эффективно использоваться, и техническую сторону (технология выполнения отдельных операций, означающая использование тех или иных финансовых и кредитных инструментов). Так, депозит – это кредитный инструмент, он может иметь различные виды и формы, но способы зачисления денег или выдачи денег с депозита – это уже техническая, операционная (иногда говорят «операциональная») сторона дела. В рамках экономической теории и теории финансов принято говорить о финансовых и кредитных инструментах, а проблематика операций как определенных банковских технологий – это уже задачи таких наук, как, например, банковское дело.

Для понимания функционирования кредитного механизма важен учет сложившейся в стране хозяйственной обстановки. Эту тему можно трактовать по-разному, например, кризис или подъем, состояние «доверия» или «недоверия», существующее между участниками. В нашей стране в ходе так называемых рыночных реформ и формирования класса не слишком эффективных собственников сформировалась обстановка недоверия рыночных агентов друг к другу, в результате чего стали нормой

такие явления, как предоплата, выставление аккредитива, требование залога. Банковская система по-своему реагирует на такую ситуацию, поскольку возникают риски, связанные с кредитованием. Риски невозврата кредитов закладываются в банковскую маржу, что вызывает общий рост процентной ставки. Кроме того, важно учитывать фактор ожиданий участников. Так, в сложившейся в России ситуации очень развито стремление получить не просто прибыль (по европейским меркам норма прибыли на капитал в пределах 5–8 % может считаться нормальной), а очень большую прибыль, измеряемую десятками процентов<sup>1</sup>. Хорошо известно, что коммерческие банки также «жадничают», понижая проценты по депозитам, повышая проценты по кредитам. В развитых рыночных странах ставка рефинансирования Центробанка обычно оказывает существенное воздействие на экономическое поведение коммерческих банков, однако в России в силу разных причин такое положение пока еще не сложилось, не приходится говорить о том, что ставка рефинансирования Центробанка является сильным финансовым регулятором.

Проблематика регулирования коммерческих банков, которые мы рассматриваем как квазиобщественные организации, – очень объемный и достаточно сложный вопрос, ясно одно, что он не должен выпадать из анализа кредитной системы, которая по самой своей природе должна подвергаться в гораздо большей степени надзору, контролю и регулированию, чем производственная сфера. Регулирование предполагает использование организационно-экономического механизма, встраивание в него таких элементов, инструментов, структур, которые выполняют соответствующие возложенные на них регулирующие функции. Подчеркиваем, что объем и структура регулирующих начал в очень сильной степени зависят от того, как госорганы конкретной страны понимают социально-экономическую природу коммерческих банков. Одна ситуация сложится в том случае, если банки понимать как обычные коммерческие организации (как сказал один банкир, подчеркивая роль прибыли в банковской деятельности, сравнивая банк с человеком: «Можно ли человека

---

<sup>1</sup> На этот момент как типичный для современной российской ситуации указывает акад. Н. Шмелев в статье, помещенной в 2010 г. в одном из первых номеров журнала «Свободная мысль».



заставить не дышать?» Мысль этого банкира прозрачна, в любом случае банк будет «гнать» прибыль, для этого он и создан). Другая ситуация состоит в том, что банки изначально можно понимать как финансовые структуры, подлежащие сильному госрегулированию вследствие особых функций, выполняемых ими. Так, банки в целом «ворочают» свободными деньгами населения, поэтому у них возникают определенные обязательства перед людьми, если эти обязательства не выполняются (да еще не выполняются многими банками), то просто-напросто возникает серьезнейшее социальное потрясение (вспомним «обманутых вкладчиков» в России).

В рамках инструментального подхода следует поставить проблематику показателей оценки состояния коммерческих банков и перспектив их развития. На этот счет в литературе существуют разнообразные предложения, анализ которых в данном месте не входит в нашу задачу.

Итак, в центре инструментального подхода находится кредитный механизм как организационно-экономический (в другой интерпретации – как организационно-управленческий). Ведущий момент анализа – эволюция этого механизма, непрерывно приспособляющегося к развивающейся рыночной экономике.

Иногда само понятие инструментального подхода в связи с финансовыми вопросами как-то «смазывается», растушевывается. Например, процент – это, с точки зрения теории, экономическая категория, но поскольку процент существует в виде многообразных процентных ставок, то это дает основания утверждать, что процент – это кредитный инструмент. И так можно рассуждать по широкому кругу вопросов. Где истина? Нужно различать в финансовом деле экономическое начало и техническое начало. Что выступает в качестве критерия? Экономическое можно рассматривать и на уровне абстракции, и на уровне конкретики. Так, можно вообще рассуждать о проценте как форме дохода, и можно рассуждать о процентной ставке в связи с разными видами кредитных сделок. Но любая кредитная сделка технически, операционально выполняется, что выражается и в бухгалтерских проводках, и в практических действиях (банковских операциях).

Возникает вопрос, в силу каких причин в рамках нашего полиметодологического подхода мы не делаем ставку на использование неоклассического подхода (экономикс). Во-первых, мы рассматриваем коммерческие банки как квазиобщественные организации, что в целом расходится с рыночными постулатами экономикс, в данном случае мы по сути стоим на политико-экономических позициях. Во-вторых, неоклассика исходит из идеи максимизации прибыли как движущего мотива, однако теоретически коммерческие банки в силу своей особой природы обязаны придерживаться идеи сатисфакции (получение определенного объема прибыли, при этом банки не должны входить в особые рискованные операции). В-третьих, присущая неоклассике идея рыночной равновесности как совпадения спроса и предложения в целом нами не игнорируется, но она как полноценная самостоятельная идея, имеющая универсальный характер, рассматривается нами в рамках иных подходов: в ходе политико-экономического анализа мы говорим о сбалансированности и пропорциональности, в рамках кругооборотного подхода – о «постадийном равновесии», в рамках институционального подхода эта тема увязывается с издержками и выгодами. Неоклассика строго исходит из того, что подлинная, настоящая, «органическая» экономика – это рыночная экономика, однако проблематика коммерческих банков в их современном толковании – это все-таки идея «смешанной экономики», она в большей степени адекватна политэкономическому анализу, чем неоклассическому, хотя (судя по «продвинутым» американским учебникам) идея «смешанной экономики» не оказалась чуждой.

**Выводы.** Воспроизводственный подход делает ставку на ссудный капитал, а кредит рассматривается как движение ссудного капитала. Применительно к России возникают сложные вопросы диспропорциональности движения ссудного капитала и недостаточной эффективности использования кредитного ресурса в экономике с позиции запросов общественного производства.

Институциональный подход ориентирует нас на тему институциональной среды и хозяйственного поведения агентов, при этом в качестве критериев выступают трансакционные издержки. В то же время при политэкономическом подходе в ка-

честве критерия выступает степень соответствия реальных действий требованиям экономических законов.

В рамках системного подхода главное внимание концентрируется на проблеме структуры и функций кредитного ресурса. В отношении России приходится отмечать существенные элементы деструктуризации в отношениях «вкладчики – банки – заемщики», при этом важнейшее значение приобретает тема несоответствия между целями рыночными (они в наших условиях часто искажены) и целями народнохозяйственными, связанными с государственной экономической политикой (впрочем, и она также является предметом критики со стороны прежде всего академической науки, а также критически настроенной части экономистов).

Что касается кругооборотного подхода, то его целевая установка – дать ориентацию на постадийный анализ движения капитальной стоимости (кредитного ресурса) с выяснением факторов, функций, проблем, имеющих место быть на каждой из стадий. В условиях России отсутствует «постадийная равновесность», что естественным образом связано с такими моментами, как диспропорции в структуре ссудного капитала, аномалии в распределении и использовании кредитного ресурса и пр.

Индуктивный подход в исследовательском плане хорош тем, что понуждает исследователя изучать конкретный опыт и устанавливать эмпирические правила и закономерности.

Инструментальный подход дает общую ориентировку на исследование механизма движения кредитного ресурса, при этом чрезвычайно важно понимать, что этот технический организационно-экономический механизм непрерывно развивается прежде всего под воздействием внешней среды, в качестве которой выступает усложняющаяся и глобализирующаяся мировая рыночная экономика. Но есть и внутренние факторы изменений в кредитном механизме. В России кредитный механизм пока не прошел процесс своего завершающегося становления, возникает масса сбоев и несовершенств.

УДК 338.1

*И. Б. Бондырева*

## **ИНТЕГРИРОВАННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО**

В статье рассматриваются вопросы развития высшего профессионального образования, вводится понятие «интегрированное образовательное пространство». Исследуются образовательные интересы субъектов, их согласованность и расхождение. Дается оценка положительных результатов согласования интересов для каждого субъекта.

Ключевые слова: образовательное пространство, субъекты, согласование интересов, интеграция.

*I. B. Bondareva*

## **THE INTEGRATED EDUCATIONAL ENVIRONMENT**

The article examines the development of higher education, the concept of "integrated educational environment." We study the educational interests of the subjects, their consistency and divergence. The estimation of the positive results of the coordination of interests for each subject.

Key words: educational space, subjects, interests coordination and integration.

Создание инновационной кадровой среды – одна из важнейших мер государственной политики в области формирования национальной инновационной системы.

Для придания нового качества инновационной деятельности и увеличения на этой основе доли конкурентоспособной продукции необходимо усилить взаимодействие органов государственной власти, местного самоуправления, субъектов образовательной деятельности, производственных предприятий, научных и научно-технических организаций в интересах кадрового обеспечения сферы наукоемкого производства.

В социально-экономической системе образование и образовательные услуги, традиционно относимые экономистами к социальной сфере, что отчасти верно, имеют свою среду формирования и развития. С позиции исследования их роли в воспроизводственных процессах социально-экономической системы представляется возможным определить особенности образова-

тельного пространства в период становления инновационной экономики и показать ряд направлений его развития.

Термин «пространство» в сферу социально-экономической жизни пришел из физики и математики и подразумевает множество объектов, между которыми установлены отношения, определяемые характером этих объектов и расстоянием между ними. Философское представление о пространстве характеризует его как одну из форм существования бесконечно развивающейся материи, характеризующейся протяженностью и объёмом [5, с. 622]. В нашем случае пространство, не ограниченное видимыми пределами, выражает отношения между сосуществующими социально-экономическими субъектами, определяет порядок их взаиморасположения, характеризует все формы взаимодействия в соответствии с объективными интересами.

В исследованиях В. В. Чекмарева, посвященных экономическим проблемам сферы образования, «образовательное пространство» рассматривается с иных позиций и определяется как «мир идей и специальных технологий сферы образования» [9, с. 47]. С позиции нашего исследования, такой подход к образовательному пространству тоже будет полезен, ибо концепции формирования инновационной образовательной среды, поиск направлений ее развития находятся в сфере «мира идей» и «специальных технологий».

Рассматривая понятие «образовательное пространство», мы имеем в виду систему определенным образом связанных между собой субъектов, которые имеют объективные образовательные интересы и могут быть задействованы для кадрового обеспечения воспроизводственных процессов социально-экономического развития.

Инновационная деятельность – это поле взаимодействия образования, бизнеса, власти. Ряд исследователей ограничивают образовательное пространство триадой «вуз–бизнес–власть» и в таком ключе анализируют процессы взаимодействия субъектов экономики в решении проблем обеспечения экономики кадрами высшей квалификации [6, с. 767]. С нашей точки зрения, этот подход имеет определенные ограничения, перестает соответствовать динамично изменяющимся требованиям научно-образовательно-производственного процесса и не учитывает

закономерность опережающего развития личного фактора производства в инновационной экономике.

Кадры высшей квалификации должны обладать солидной образовательной подготовкой фундаментального характера, способностью к творческому развитию в изменяющихся условиях, высоким уровнем профессиональной и социальной мобильности, адаптивностью.

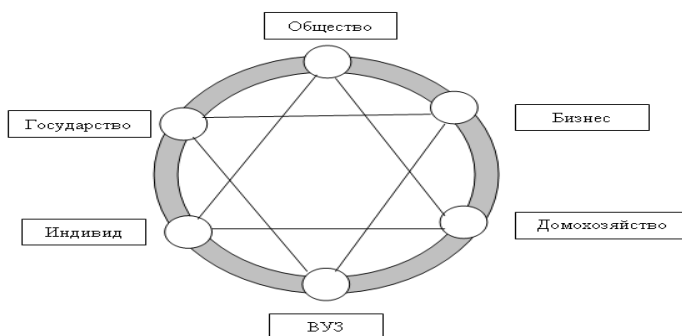
Кроме того, высшее образование в настоящее время вступает в соперничество с другими социальными институтами за перераспределение ценностей, финансовых средств и потоков, за право создавать материальное и духовное пространство жизни общества и быть значимым фактором его развития. Рядовые члены общества, их семьи все больше полагают, что сфера высшего образования – одна из самых необходимых и дает в текущем и долгосрочном периоде стабильный экономический результат. Такой выбор рядовые граждане делают не под давлением «сверху», а в результате осознания необходимости для себя именно такого способа жизнедеятельности. Поэтому мы считаем, что в качестве ключевых субъектов инновационной системы развития необходимо рассматривать также гражданское общество, домохозяйство и человека. Таким образом, образовательное пространство в нашем исследовании рассматривается как шестисубъектное, причем отношения между субъектами характеризуются общностью их образовательных интересов (рис.).

Этот подход направлен не только на объективный, предметный мир (социально-экономическую систему), но и на мир конкретных индивидов, домохозяйств (мир, где развивается личностный потенциал человека, духовно-нравственные потребности, творчество). Нельзя не согласиться с мнением, что «этот мир часто недооценивается экономической наукой» [1, с. 131].

В настоящее время отношения субъектов инновационного образовательного пространства в значительной мере не подкреплены взаимными мотивационными установками, обуславливающими возможности эффективной интеграции. Термин «интегрированный» означает – объединенный в единое целое [5, с. 249]. Интеграционные процессы решают кадровые проблемы предприятий, уменьшают риски структурной безработицы, позволяют повысить инновационный потенциал отечественного

бизнеса и обеспечить предоставление рынку более качественных и наукоемких товаров и услуг, способствуют развитию потенциала личности и общества в целом. Образовательное пространство рассматривается в данной работе как интегрированное по своему содержанию и инновационное по нацеленности.

В условиях современной экономики роль государства как координирующего и регулирующего центра функционирования системы образования и ее связи с другими сферами общественной жизни непрерывно возрастает [2, с. 58]. Частный бизнес руководствуется в основном прагматичными установками и требует лишь утилитарное знание. Обеспечить непрерывное развитие образования и его соответствие нацеленным на перспективу требованиям (вызовам) свободный рынок не может. Это под силу только государству, которое в отличие от рынка обладает общепризнанным исключительным правом использовать принуждение, чтобы склонять экономических субъектов к совместной деятельности, ограничивая свободу их индивидуального выбора.



### Интегрированное образовательное пространство

Выполняя свои экономические функции, государство имеет возможность разрабатывать и воплощать в жизнь общественно значимые программы развития образования и тем самым реализовывать свои стратегические интересы в данной сфере социальных услуг.

Ускорение научно-технического прогресса, быстрое внедрение и смена высокоэффективных производственных технологий потребовали от государства создания определенного «запаса образования», то есть подготовки такого количества квалифицированных кадров, которое в данное время может казаться избыточным, но при необходимости даст возможность быстро и эффективно отреагировать на любые социально-экономические изменения.

Как известно, высшее образование приносит определенную пользу тем людям, которые его получили. Далее мы рассмотрим образовательные интересы индивида более подробно. Но высокий уровень образования и квалификации граждан приносит определенную выгоду и государству в целом, поскольку определяет высокое качество и отдачу человеческого капитала, который в постиндустриальной экономике является главной движущей силой социально-экономического развития. Специалисты, подготовленные в высшей школе, могут дать повышенную отдачу в процессе своей трудовой и общественной деятельности. Это связано с усилением таких факторов, как давление инновационной институциональной среды, глобализационные процессы, возрастание требований к работникам на предприятиях, императивы гражданского общества.

Сталкиваясь с вопросами возникновения положительных внешних эффектов, государство, регулируя ситуацию, может использовать следующие меры, направленные на развитие подготовки кадров с высшим профессиональным образованием. Во-первых, стимулировать увеличение спроса на образовательные услуги за счет предоставления населению дотаций на образование, налоговых льгот и целевых кредитов. Во-вторых, стимулировать увеличение предложения на рынке образовательных услуг за счет предоставления грантов и субсидий вузам. В-третьих, если выгоды перелива велики, то государство может само выступить в роли производителя, что проявилось бы, например, в увеличении числа бюджетных мест в государственных вузах, а также увеличении количества последних.

При несомненном образовательном интересе и явных выгодах, которые приносит вмешательство государства в социально-экономические процессы, нам представляется неверным его



идеализировать. Дж. Ю. Стиглиц называет четыре основные причины несостоятельности государства в достижении поставленных целей: его (государства) недостаточная информированность; ограниченный контроль над реакцией частного сектора на его деятельность; ограничения, накладываемые политическими процессами; а также слабый контроль над бюрократией [8, с. 14]. В контексте рассматриваемых вопросов наиболее значимой, по нашему мнению, является последняя причина. Государственная бюрократия стремится подчинить все сферы деятельности образовательных учреждений своему жесткому контролю, стандартизировать учебный и научно-исследовательский процесс, унифицировать работу образовательных учреждений, что подавляет инициативу профессорско-преподавательского состава и приводит к снижению ответственности руководителей всех уровней в вопросах развития образования и эффективности использования поступающих в вузы экономических ресурсов.

Таким образом, имеются и пределы эффективности государственного вмешательства в социально-экономические процессы, происходящие в сфере образования. Смыслом деятельности государственных органов на федеральном и региональном уровнях является не задание для исполнения каких-либо решений, а создание условий экономического функционирования вузов, которые способствовали бы достижению их адаптации к вызовам современного мира.

Высшее образование, основывающееся на фундаментальных знаниях, приобщает людей к ценностям, накопленным мировой наукой и культурой. Оно призвано прежде всего обеспечить преемственность поколений в обществе, нацелено на высшие достижения человечества, а не на массовую культуру. Высшее образование является жизненно важным для сохранения и развития общества. Материализуясь в условиях жизнеобеспечения общества, высшее образование служит всем и каждому члену общества.

Обеспечение важнейшего социального права человека на получение высшего образования, которое является основой равных возможностей граждан в рыночной конкуренции, а значит, ведет к снижению их социально-экономического неравенства, росту толерантности и доверия, предопределяет необходимость

качественного и доступного высшего образования для широких слоев населения. Крупный капитал стремится присвоить (использовать) творческие способности человека и одновременно отрицает все формы неотчужденного развития человеческих качеств. Но от широты развития именно этих неотчужденных форм (общедоступного образования, здравоохранения, культуры), от возможно более широкого использования потенциала всех людей, независимо от способности их инвестировать в самих себя, во все большей мере зависит экономический прогресс, да и сама способность общества к прогрессу.

Гражданское общество, конечно, нуждается в деловых людях, которые извлекают максимум из своего труда и, не забывая об общих интересах, соблюдают и собственную выгоду. Дух смелой предприимчивости, родственной любознательности, вряд ли рискует исчезнуть из нашего мира. Но обществу необходимы и «мечтатели», для которых бескорыстное служение какому-нибудь делу, проведение научных исследований настолько увлекательно, что им и в голову не приходит заботиться о личных материальных благах. Разве не дело общества способствовать расцвету новых научных дарований? Разве оно так богато ими, что может приносить в жертву те, которые готовы проявиться?

Общество должно предоставить таким людям возможности для получения высшего образования и эффективной социализации, чтобы они могли свободно отдаваться фундаментальным и прикладным научным исследованиям. Известный физик, лауреат Нобелевской премии Мария Кюри писала: «Я думаю, что совокупность способностей, необходимых для настоящего научного призвания, – явление бесконечно ценное и тонкое, редкое сокровище; было бы нелепо и преступно давать ему гибнуть, а нужно заботливо ухаживать за ним, предоставляя все возможности для его расцвета...» [3, с. 124].

Как указывают многие исследователи (Галагян А. И., Дятлов С. А. Пузыня К. Ф.), особая роль в развитии инновационной экономики принадлежит высшей технической школе, которая призвана обеспечивать формирование и опережающее развитие научно-технического потенциала общества. Это основа для перехода страны на новый технологический уклад. Необходимо

развитие интереса у молодежи к технике и техническому творчеству, восстановление престижности инженерного образования и высокого звания инженера.

Экономический потенциал страны зависит от способности общества, главным образом молодежи, творчески мыслить, быть научно и технически образованной, уметь ставить цели и добиваться их достижения.

В этом отношении образовательные интересы общества и предприятий полностью совпадают. Работодатели предпочитают принимать на работу выпускников, подготовленных к решению творческих задач в ситуациях повышенной неопределенности, трудолюбивых, способных неординарно мыслить, самостоятельно принимать решения. Однако сами предприятия не всегда готовы оказать помощь вузу сделать шаг вперед в плане повышения качества подготовки выпускников. Во многих отраслях еще действуют прежние стереотипы, когда при избытке рабочей силы нет необходимости в прямом взаимодействии с образовательным учреждением, а инновационные предложения от вузов рассматриваются как одна из форм добывания у бизнеса денег [4, с. 108].

Только крупные промышленные группы включают в число своих долгосрочных стратегических целей создание системы подготовки кадров для дальнейшего развития.

Для их достижения предприятие заинтересовано в усилении взаимодействия с системой высшего профессионального образования и в развитии стратегического партнерского сотрудничества. Стратегия – это руководство, ориентир или направление развития организации, дорога из настоящего в будущее, перспектива, принцип поведения. Под стратегическим партнерством вуза и бизнеса обычно понимают договорные отношения, содержащие следующие характерные элементы:

- а) формирование положительного имиджа работодателя и статуса профессии (специальности);
- б) адаптация программ вуза под запросы предприятия;
- в) включение в учебный процесс практических занятий на предприятии;
- г) адаптация студентов к производственной среде конкретного предприятия;

- д) создание условий для участия студентов в инновационных разработках на предприятии;
- е) заключение договоров на трудоустройство выпускников;
- ж) наличие коллегиальных экспертно-аналитических и совещательных органов, координирующих взаимодействие вуза и бизнеса.

Рассмотрим содержание основных элементов взаимодействия вуза и хозяйствующего субъекта подробнее.

Формирование положительного имиджа работодателя и статуса профессии (специальности) предусматривает подготовку и проведение следующих мероприятий: встречи функциональных директоров предприятия со студентами; дни профориентации для студентов, проходящих практику на предприятии; участие работодателя в днях профориентации для учащихся 11 классов общеобразовательных школ; экскурсии для студентов 1–2 курсов (разработка маршрутов, подготовка экскурсоводов-специалистов по направлениям); участие вуза в дне открытых дверей предприятия, а также вовлечение студентов в спортивную и социальную жизнь трудового коллектива.

В адаптацию программ вуза под запросы предприятия входят: корректировка и дополнение учебных программ исходя из потребностей предприятия по направлениям и специальностям; корректировка процесса практического обучения (после прохождения очередной темы должно быть пересечение работ преподавателя вуза и преподавателя от предприятия).

Для повышения качества подготовки студентов предприятие совместно с вузом определяет лучших специалистов-практиков и привлекает их к учебному процессу, а также организует стажировки преподавателей вузов на предприятии по специализации. Уточняются требования вуза к деятельности наставников, прикрепленных к студентам в период прохождения производственных практик, и организуется подготовка наставников от предприятия в соответствии с разработанными требованиями. Постоянно совершенствуются программы проведения производственных практик.

Слияние учебного и производственного процессов: определение по каждой специальности перечня профессиональных компетенций (способностей, знаний, умений и навыков), необходи-

мого уровня развития профессиональных компетенций, перечень практических мероприятий, способствующих развитию профессиональных компетенций до необходимого уровня; проведение учебных занятий лучшими специалистами-практиками предприятия; система отбора и стимулирования лучших студентов.

Такое сотрудничество предприятия с учебным заведением можно рассматривать как метод активной адаптации во внешней среде и как фактор конкурентного преимущества для взаимодействующих организаций. В каждом конкретном случае договор о стратегическом партнерстве должен формироваться исходя из двухсторонних интересов, образуя комплексную программу взаимодействия «предприятие – вуз», которая может изменяться и корректироваться по мере изменения внешних условий. Например, с ведущими стратегическими партнерами, имеющими многолетний опыт сотрудничества с вузом в области подготовки кадров на основе долгосрочных договоров, перечень совместных мероприятий может быть достаточно широким (табл. 1).

С нашей точки зрения, целевая подготовка кадров на основе трёхсторонних (вуз–студент–предприятие) и двухсторонних договоров (предприятие–вуз) должна стать перспективным направлением высшей школы, которая при соответствующей мотивации руководителей высшего уровня и уровня подразделений способна обеспечить развитие инновационности. Но основными проблемами развития договорных отношений, как отмечают руководители бизнес-структур, являются недостаточное финансирование, а также существующее недоверие к системе высшего образования как социальному институту (во многом из-за утраты инновационного потенциала).

Согласование образовательных интересов предприятия и вуза, формирование «партнерских отношений» и создание устойчивой сети «сотрудничающих организаций» позволит привлечь перспективных выпускников для решения производственных задач, а также повысит имидж вуза и специальности.

Таблица 1

## Совместная подготовка кадров в системе «предприятие-вуз»

Предприятие	Мероприятия	Вуз
Организация итоговых практических занятий	Экскурсии по производству	Адаптация учебных планов к потребностям предприятия
Система отбора и стимулирования лучших студентов	Проведение итоговых практических занятий	Подготовка и развитие педагогических кадров совместно с предприятием
Профорентация во время практики	Проведение практик на предприятии	Создание и организация работы профильных кафедр на предприятии
Система оценки курсовых и дипломных работ	Освоение специальности на рабочих местах	Подготовка наставников
Научно-технические конференции молодых специалистов предприятия	Стажировка молодых специалистов	Организация научно-практических конференций, олимпиад для студентов и молодых ученых

Анализ опыта сотрудничества предприятий с учебными заведениями позволил выявить основные предпосылки возникновения «стратегического партнерства»:

– предприятие является крупной структурой, занимающей устойчивое положение на рынке и имеющей перспективы дальнейшего развития;

– профессиональный уровень первых лиц компании, ориентирующих работу кадровых служб на решение перспективных задач;

– усиление роли государства, которое через систему институтов побуждает предприятия к заключению договора с образовательными учреждениями о подготовке кадров.

Необходимо отметить, что государство в развитии сотрудничества между предприятиями и вузами должно играть двоякую роль. С одной стороны, оно в значительной мере ини-

цирует процесс целевой подготовки кадров, создает необходимые условия для его развития и тем самым способствует привлечению дополнительного финансирования в вузы. С другой стороны, наравне с другими заинтересованными сторонами может непосредственно участвовать в нём.

Несмотря на обострение проблемы трудоустройства выпускников, система высшего образования выступает пока как самодостаточная, не испытывающая зависимости от бизнеса и дистанцирующаяся от него. Вузы недостаточно заинтересованы в расширении связей с предприятиями, увеличении числа студентов, обучающихся в рамках контрактной подготовки. Например, в число многочисленных показателей, учитываемых при проведении самооценки (аттестации) кафедр, не входят показатели трудоустройства выпускников и целевой подготовки. Такая самооценка не позволяет вузам совершенствовать свою работу, внедрять различные инновации в учебный процесс и научную деятельность. Отсутствуют возможности распространения передового опыта лучших кафедр, признания и стимулирования их достижений.

Сейчас, когда становится всё более ясным тот факт, что развитие подготовки кадров с высшим профессиональным образованием уже не может опираться только на один вузовский потенциал, нужны новые формы сотрудничества, объединяющие потенциал образовательных и производственных структур. Наиболее подходящими для этого могут быть регионы, где сосредоточена промышленность, наукоемкое производство, научные учреждения академической и отраслевой направленности, а также крупные вузы, имеющие научные школы и замечательные традиции.

Интеграция вуза и крупной, передовой в своей отрасли структуры позволяет организовать полноценную научно-производственную практику. Труд в среде специалистов по направлению будущей профессии даёт толчок к приобретению новых знаний. Тем самым создаются условия уже на студенческой скамье для проявления творческих способностей личности. Ориентация на конкретное производство как на место будущей работы усиливает заинтересованность студентов в выполнении выпускных квалификационных работ по прикладной тематике,

позволяет сократить срок адаптации молодых специалистов после окончания вуза.

Кроме того, дополнительное финансирование вуза в рамках целевой подготовки позволяет заинтересовать преподавателей, обновить материальную базу, а главное, сломать сопротивление инновациям в вузовской среде, преодолеть отчуждение преподавателей и студентов от проблем современного производства.

Выгоды для высшего учебного заведения при реализации образовательных проектов очевидны: повышение уровня трудоустройства выпускников, их более быстрая адаптация к производственной жизни; рост квалификации профессорско-преподавательского состава; создание в вузе новых учебно-научных лабораторий; проведение совместных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, привлечение ученых вуза к модернизации и созданию новой продукции и технологий, их внедрению.

Однако на сегодняшний день реализация образовательных проектов, развитие целевой подготовки кадров вызывает у многих скептицизм, недоверие и даже открытое противодействие. Причин такой ситуации несколько:

- во-первых, руководители вузов и структурных подразделений не уделяют должного внимания перспективным направлениям деятельности, так как озабочены решением текущих проблем;

- во-вторых, консерватизм высшей школы, её укоренившееся небрежение к вопросам применения знаний, недостаточный учет интересов работодателей при осуществлении образовательной деятельности;

- в-третьих, отсутствие действенной системы мотивации профессорско-преподавательского состава.

Далее рассмотрим образовательные интересы четвертого субъекта интегрированного образовательного пространства – домохозяйства. В условиях социальной нестабильности переходного периода, глобальных экономических кризисов и структурной перестройки экономики домохозяйство ищет возможности страхования своих рисков. Структура высшего профессионального образования дает ему возможность повысить социальный статус, создать условия для роста материального благосос-



тояния семьи, приобщиться к передовым достижениям науки и культуры, нормализовать и улучшить взаимоотношения между разными поколениями.

Государство активно использует экономические методы для привлечения абитуриентов на те специальности, которые особенно потребуются обществу в ближайшей перспективе. Например, практически все студенты инженерных специальностей и направлений обучаются за счет бюджета. Однако информация о потребностях в инженерно-технических кадрах в настоящее время формируется в самих вузах, поэтому зачастую они предоставляют образовательные программы по традиционным направлениям (специальностям) без учета их фактической потребности. Отсюда возникают проблемы трудоустройства будущих выпускников.

Одновременно практически в каждом техническом вузе основной профиль подготовки специалистов дополняется гуманитарными направлениями образования (в основном экономико-управленческим). В этом случае потребность учитывается лишь со стороны спроса в силу престижности специальности (направления) для студентов и ее экономического интереса для самого вуза, вызванного существенным недофинансированием по традиционным направлениям подготовки, необходимостью покрытия текущих затрат.

Если уровень материального благосостояния семьи позволяет, то определенная часть студентов дневного обучения на старших курсах в дополнение к своей инженерной специальности осваивает экономико-управленческую специальность (на условиях полного возмещения затрат), что позволяет им в дальнейшем значительно повысить шансы на получение интересной и высокооплачиваемой работы. Причем важно отметить, что дело здесь не в отсутствии рабочих мест на промышленных предприятиях – нет, они есть, и предприятия, особенно крупные фирмы, направляют в вузы заявки на специалистов и совместно с государством готовы оплачивать их стажировку, но ряд выпускников из-за низкой заработной платы предпочитает самостоятельно находить что-то другое.

Таким образом, можно констатировать тот факт, что существует определенное расхождение образовательных интере-

сов государства и домохозяйства относительно инженерного образования. Утверждение общественного мнения о необходимости и ценности инженерного труда – длительный, дорогой и очень сложный процесс. Он требует отказа от стереотипов, весьма ресурсоемок и требует, если хотите, протекционистского подхода к инженерному образованию по отношению к другим сферам высшего образования.

При этом государство обязано в большей степени проявлять патерналистское отношение к домохозяйству, предотвращать ситуацию, в которой интересы субъектов образовательного пространства становятся прямо противоположными.

В широко известной статье В. В. Путина «Быть сильными: гарантии национальной безопасности для России» подчеркивается: «Мы должны совершить прорыв, стать ведущими изобретателями и производителями» [7, с. 3]. Но это невозможно без резкого подъема науки, технического творчества. К сожалению, именно в этой области за последние десятилетия страна понесла большие кадровые потери. Молодому поколению найти путь в науку без ее популяризации невозможно, а без любви к науке не может быть ни полноценного высшего технического образования, ни ценных открытий. В советский период нашей истории пропаганда знаний стояла на высоком уровне. Многомиллионными тиражами выходили тогда любимые молодежью «Знание-сила», «Техника молодежи», «Наука и жизнь», «Квант», «Юный техник» и другие журналы. Ежегодно издавались сотни наименований научно-популярных книг.

На одной лишь московской киностудии научно-популярных фильмов снималось в год свыше пятисот названий научного кино. В кинотеатрах каждый школьник за символическую плату мог окунуться в мир фантазии, зовущей его юное воображение к звездам и покорению морских глубин, где доступным и интересным языком рассказывалось об азах физики и химии, устройстве автомобиля и радиоприёмника, о создании первого промышленного конвейера Генри Фордом и о выдающемся инженере-конструкторе С. П. Королеве, покорившем космос.

Сейчас личность во многом дезориентирована теми ценностями, которые упорно внедряются в ее сознание средствами

массовой информации. Научно-просветительские и образовательные ТВ-программы заметно уступают в рейтинге развлекательным программам и многочисленным сериалам. Общество как бы перестало думать о своем будущем, забыв, что через 10–20 лет ему предстоит войти в это будущее. Необходимо актуализировать интересы гражданского общества в развитии инженерного образования. Одним из шагов, на наш взгляд, должно быть создание полноценного федерального канала «Просвещение». Такой канал, обращенный в первую очередь к молодежи, позволит формировать в сознании подрастающего поколения правдивую систему интеллектуальных ценностей, которые обеспечат приход молодых кадров в приоритетные области науки и техники. Рано или поздно производство и инженерный труд займут достойное место в обществе, иначе просто быть не может.

Хорошая фундаментальная подготовка, являющаяся отличительным свойством высшей технической школы, всегда привлекала и привлекает молодых людей (в последние годы прослеживается тенденция увеличения конкурса на инженерные специальности). Глубокий и прочный фундамент из естественно-научных и гуманитарных дисциплин, способность с самообучению, навыки в исследовательской работе обеспечивают успех выпускнику, повышают его мобильность как в профессиональной области, так и в других областях деятельности, так как он сравнительно легко может менять направленность своей работы.

Результаты проведенного исследования позволяют сделать вывод о том, что факторы, способствующие взаимодействию шести субъектов в рамках формирующегося интегрированного образовательного пространства, носят объективный характер, их игнорирование или недооценка может привести к негативным последствиям для каждой из сторон. В свою очередь барьеры на пути интеграции носят субъективный, психологический, организационно-управленческий характер, а значит, могут быть преодолены при известном напряжении сил.

В качестве примера интегрированного образовательного пространства можно рассматривать инновационные кластерные образования, в которых осуществляется взаимодействие шести субъектов. В рамках реализации региональной кластерной поли-

тики осуществляется разработка образовательных программ, которые будут удовлетворять требованиям современных производств (знание современных технологий, программных продуктов, стандартов). Такие программы разрабатываются совместно объединёнными усилиями представителей бизнеса, науки, образования и власти. Компании не будут формироваться или расширяться в обществе, где уровень знаний, умений и навыков является низким, а подготовка кадров не отвечает требованиям работодателей. В противном случае предприятия кластера будут пытаться привлечь работников извне, прежде чем они воспользуются услугами неопытных местных работников.

Интеграционные процессы в сфере подготовки кадров позволяют получить значимый результат для каждого из участников образовательной среды и обеспечить достижение положительного эффекта синергии. В табл. 2 приведены основные преимущества, которые появляются у каждого из субъектов, когда взаимодействие заинтересованных сторон по поводу подготовки кадров высшей квалификации носит устойчивый характер, причем перечень их в дальнейшем может быть расширен.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод о том, что существует объективная настоятельная потребность осуществления взаимодействия бизнеса, власти, вузов, общества и домохозяйств в решении задач устойчивого социально-экономического развития страны и ее регионов. Указанное взаимодействие в настоящее время носит эпизодический и спорадический характер в силу финансового положения потребителей кадров с высшим образованием, а также отсутствия в большинстве случаев долгосрочных стратегий развития региональных и отраслевых рынков труда.

Несогласованность между системой подготовки кадров с высшим образованием и потребностями отраслевого и регионального рынков труда приводит к невостребованности части выпускников и свидетельствует о низком уровне рефлексии экономических отношений субъектов производства и потребления образовательных услуг. С одной стороны, подготовка кадров по ряду направлений не согласуется с возможностями ее апробации в территориальном производстве, а с другой – производственная сфера, оснащенная новым, высокотехнологичным

оборудованием, испытывает острую потребность в современных кадрах по синтезированным специальностям (например, фармацевтическая химия).

Таблица 2

**Результаты взаимодействия субъектов интегрированного образовательного пространства**

Субъект	Положительный эффект
Вуз	<ul style="list-style-type: none"> <li>– практическая направленность учебных планов и программ</li> <li>– опыт взаимодействия с работодателями</li> <li>– развитие прикладных научных исследований</li> <li>– получение передового научного и производственного опыта</li> <li>– обеспечение студентов местами для производственной практики</li> </ul>
Бизнес	<ul style="list-style-type: none"> <li>– облегчен поиск лучших среди выпускников вуза</li> <li>– снижение периода адаптации на предприятии молодых специалистов</li> <li>– доступ к инновационным идеям выпускников вузов</li> </ul>
Власть	<ul style="list-style-type: none"> <li>– снижение уровня безработицы</li> <li>– инновационное развитие экономики</li> <li>– увеличение налоговых поступлений в бюджет</li> </ul>
Индивид	<ul style="list-style-type: none"> <li>– опыт работы в высокотехнологичных компаниях</li> <li>– рост профессиональной компетентности</li> <li>– перспектива желательного трудоустройства</li> <li>– снижение разрыва между полученными в вузе и используемыми на практике знаниями</li> </ul>
Общество	<ul style="list-style-type: none"> <li>– снижение безработицы, в том числе среди молодежи</li> <li>– формирование среднего класса</li> <li>– толерантность и доверие в студенческой среде</li> <li>– самоуправление, самоорганизация, самопомощь в студенческой среде</li> <li>– повышение уровня социальной компетентности выпускников</li> </ul>
Домохозяйство	<ul style="list-style-type: none"> <li>– повышение социального статуса</li> <li>– востребованность выпускника на рынке труда</li> <li>– повышение уровня материального благосостояния</li> <li>– повышение уровня общекультурной компетентности</li> </ul>

Имеются серьезные проблемы институционального характера, определяющие степень взаимодействия заинтересованных сторон, например, существующее недоверие к системе высшего образования как социальному институту.

Опыт сотрудничества вузов и бизнеса позволяет утверждать, что при определенных условиях (участие в целевых программах инновационного развития, а также в региональных научно-технологических кластерах) у предприятия возникает потребность сделать вузу заказ на подготовку кадров, появляется заинтересованность в организации производственных практик студентов.

Увеличение бюджетных ассигнований на развитие высоких технологий и инноваций дает позитивный стимул негосударственному сектору, который в ряде случаев идет на риск наращивания инновационных программ и заинтересован в целевой подготовке кадров для их успешной реализации.

Исходя из выше сказанного для развития кадрового обеспечения инновационной деятельности необходимо:

- совершенствовать механизмы взаимодействия между всеми субъектами интегрированного образовательного пространства;
- привлекать в вузы дополнительные интеллектуальные и материальные ресурсы для развития образовательной и научной деятельности;
- открывать подготовку кадров по синтезированным специальностям с учетом требований регионального и отраслевого рынков труда;
- усилить гуманитарную составляющую в подготовке инженерно-технических кадров;
- развивать систему независимой внешней экспертизы качества подготовки выпускников.

#### ***Библиографический список***

1. Асадулина И. Г., Брагина З. В., Максимов В. Л. Образование как фактор развития региональной социально-экономической системы. Кострома : Костромской государственный университет им. Н. А. Некрасова, 2008.

2. *Бабаев Б. Д., Кисель А. А.* Высшее профессиональное образование как общегосударственный приоритет // Экономика образования. 2010. № 2. С. 55–61.
3. *Кюри Е.* Мария Кюри : пер. с фр. М. : Атомиздат, 1980.
4. *Лубашев Е. А.* К проблеме взаимодействия власти и бизнеса в региональных социально-экономических системах // Инновации. 2010. № 4. С. 106–111.
5. *Ожегов С. И., Шведова Н. Ю.* Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений. 4-е изд., доп. М. : Азбуковник, 1999.
6. *Попова А. И.* Инновационная кадровая среда или социальный треугольник // Инновационное развитие экономики России: институциональная среда: Четвертая междунар. науч. конф.; Москва, МГУ им. М. В. Ломоносова, Экономический факультет; 20-22 апреля 2011 г. : сб. ст. / под ред. В. П. Колесова, Л. А. Тутова. М. : МАКС Пресс, 2011. Т. 2. С. 766–768.
7. *Путин В. В.* Быть сильными: гарантии национальной безопасности для России // Российская газета. 2012. № 36 (5709). 20 февр.
8. *Стиглиц Дж. Ю.* Экономика государственного сектора / пер. с англ. М. : Изд-во МГУ, ИНФРА-М, 1997.
9. *Чекмарев В. В.* Экономические проблемы сферы образования. Кострома : Костромской государственный университет им. Н. А. Некрасова, 1998.

УДК 334.012

*Е. Е. Иродова, Н. В. Шеянова*

### **КОМПЛЕКСНАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В ИВАНОВСКОМ РЕГИОНЕ: КЛЮЧЕВЫЕ ПОДХОДЫ**

В данной статье сформулированы деловые предложения, направленные на формирование «критической массы» инфраструктурного обеспечения посредством активизации деятельности региональных и муниципальных властей, с тем чтобы в конечном счете добиться «критической массы присутствия» малого бизнеса в проблемных регионах, способной повлиять на его дальнейшее развитие.

Ключевые слова: малый бизнес, инфраструктурное обеспечение, региональный заказ, муниципальный заказ, инфраструктурные объекты: лизинговые компании, учебные центры, микрофинансовые институты, фонды венчурного капитала, бюро по ведению кредитных историй, бизнес-инкубаторы, инновационные фонды, специализированная патентная система.

*E. E. Irodova, N. V. Sheyanova*

### **INTEGRATED SUPPORT FOR SMALL BUSINESSES IN THE IVANOVO REGION: KEY APPROACHES**

In this article formulates proposals aimed at the formation of a «critical mass» of infrastructure provision through the revitalization of the regional and municipal authorities in order, ultimately, to achieve the «critical mass presence of a» small business in problematic regions, capable to influence its further development.

Key words: small business, infrastructure provision, regional order, municipal order, infrastructural objects: leasing companies, training centres, microfinance institutions, venture capital funds, the office for the management of credit reporting, business-incubators, innovation funds, specialized patent system.

**Высказываясь в пользу активизации поддержки малого бизнеса в Ивановском регионе, мы выделяем несколько ключевых направлений в деятельности региональных властей.**

**1. Целесообразно на уровне региональной (муниципальной) власти активизировать деятельность подразделения, ответственного за развитие малого бизнеса. В этой связи необходимо, чтобы эффективность его работы оценивалась уров-**



нем развития малого бизнеса на подчиненной территории. В настоящее время на территории Ивановской области действует Департамент экономического развития и торговли Ивановской области, который занимается «выработкой и реализацией государственной политики по развитию малого предпринимательства на территории Ивановской области»<sup>1</sup>. В рамках этого департамента функционирует Отдел развития малого и среднего предпринимательства и рыночной инфраструктуры<sup>2</sup>. В муниципальных районах области в структуре администрации специальных отделов, занимающихся только вопросами малого бизнеса, нет. Обычно этой проблематикой занимаются отделы экономики и предпринимательства (Лежневский район, Комсомольский район), отдел социально-экономического развития (Заволжский район), отдел экономики, предпринимательства и транспорта (Приволжский район). Целесообразно сформировать отделы развития малого и среднего бизнеса и на уровне муниципальных районов или же функции по содействию решению проблем малого бизнеса закрепить за уже существующими отделами, комитетами. Однако **важно создать заинтересованность руководства этих отделов в развитии малого бизнеса. В частности, целесообразно обеспечить увязку динамики уровня рентабельности производства продукции и услуг, рентабельность активов, рентабельность внеоборотных и оборотных активов в малом бизнесе Ивановской области с долей надтарифной части заработной платы руководителей данных отделов.**

**2. Создать координационные службы в рамках Отдела развития малого и среднего предпринимательства и рыночной инфраструктуры и закрепить за каждым из них комплекс конкретных мероприятий, позволяющих активизировать деятельность малого бизнеса за счет следующих мер.**

---

<sup>1</sup> П. 2.1.11 Указа губернатора Ивановской области № 120-уг от 09 ноября 2009 года «Об утверждении положения о департаменте экономического развития и торговли Ивановской области» (в ред. указа губернатора Ивановской области от 31.03.2010 № 46-уг, от 14.12.2010 № 162-уг, от 18.02.2011 № 24-уг).

<sup>2</sup> Указ губернатора Ивановской области от 24.05.2006 № 77-уг (в ред. Указа губернатора Ивановской области от 31.03.2010 № 46-уг).

### **(1) Укрепление позиций малого бизнеса на рынках путем активного участия властей**

\* в формировании полноценных «портфелей» региональных и муниципальных заказов для малого бизнеса (в соответствии со ст. 14 Федерального закона № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации») Правительство РФ, органы исполнительной власти субъектов РФ предусматривают резервирование для субъектов малого бизнеса определенной доли заказов на производство и поставку отдельных видов продукции и товаров (услуг) для государственных нужд)<sup>1</sup>;

\* в регулярном проведении работы по сбору информации о товарах местных производителей и размещению ее на сайте Департамента экономического развития и торговли Ивановской области или сайтах муниципальных образований;

\* в налаживании прямых и обратных связей между системой «малый бизнес – средний и крупный бизнес – власть» при условии, что на территории региона будут действовать бизнес сообщества, представляющие интересы малого бизнеса и обладающие соответствующим банком данных и законными полномочиями (областная администрация должна стимулировать любые попытки сотрудничества представителей малого бизнеса и совета директоров крупных и средних фирм, направленные на реализацию стратегических направлений развития региона. В этой связи имеет смысл создать Региональный центр субконтракции и промышленного партнерства, в базах данных которого могут быть размещены заказы крупного бизнеса для малых предприятий, что, безусловно, будет содействовать налаживанию связей малого и крупного бизнеса)<sup>2</sup>;

---

<sup>1</sup> Интересно отметить, что с 1976 г. в ФРГ существует особое положение, регулирующее участие мелких и средних фирм в выполнении государственных заказов. Если мелкие фирмы считают себя обремененными в дележе таких заказов, они могут обратиться с жалобой в соответствующие инстанции на федеральном и местном уровнях.

<sup>2</sup> Для малого бизнеса Японии, например, характерна широко развитая субподрядная система, где малые и мельчайшие предприятия

\* в продвижении товаров, работ, услуг местных предприятий благодаря использованию имеющейся инфраструктуры (СМИ, в т. ч. сайт Департамента экономического развития и торговли Ивановской области, уличные щиты и стенды) и связям с общественностью (в этом плане целесообразно создание Регионального маркетингового центра, который бы позволил продвинуть в муниципальные образования Ивановского региона продукцию малых предприятий);

\* в установлении связей с населением, средствами массовой информации с целью формирования положительного имиджа предпринимательства.

## **(2) Создание на территории области:**

а) специализированных на работе с малым бизнесом инфраструктурных объектов, отвечающих реальным потребностям малого бизнеса в тех или иных видах экономической деятельности<sup>12</sup>

---

получают и выполняют заказы от крупных фирм – машиностроительных, авиастроительных, автомобилестроительных и т. д.

<sup>1</sup> В Краснодарском крае, в частности, создана и успешно функционирует развитая инфраструктура поддержки малого предпринимательства: десять территориальных фондов поддержки малого бизнеса; 39 центров содействия развитию малого предпринимательства в городах и районах, в том числе 24 – на базе торгово-промышленных палат; инновационный технопарк в Краснодаре; краевая служба «одного окна» с территориальными представителями во всех муниципальных образованиях края. Так, через службу «одного окна» большое число малых и средних предприятий получили земельные участки под свои инвестиционные проекты и вложили в них десятки млрд р.

<sup>2</sup> В европейских странах интересы малого бизнеса представляют, как правило, специальные отделы или департаменты в рамках министерства торговли и промышленности. Так, в Великобритании при Министерстве торговли и промышленности создана Служба мелких фирм, которая оказывает помощь мелким предпринимателям в организации собственного дела, получении кредитов, заключении договоров и контрактов, обучении кадров и консультировании малых предприятий. Эта организация имеет местные отделения по всей стране. В США ведущим органом государственной поддержки малого бизнеса является Администрация малого бизнеса (Small Business Administration, SBA), ее региональные и местные отделения. Кроме того, в этом участвуют комитеты конгресса по делам малого бизнеса и

б) лизинговых компаний, банков (или отделов банков по работе с малым бизнесом), микрофинансовых институтов, фондов венчурного капитала, бюро по ведению кредитных историй;

в) учебных центров, разрабатывающих и реализующих специальные программы для малого бизнеса в рамках общей стратегии развития собственного бизнеса;

г) бизнес-инкубаторов, деловых интернет-центров и агентств поддержки и развития МП (бизнес-инкубаторы обеспечивают создание атмосферы «информационной прозрачности» для потенциальных предпринимателей, которые нуждаются прежде всего в осведомленности о рынке, формах организации бизнеса, возможностях финансового обеспечения, возможных инвесторах и др. В данном случае наиболее адаптированной следует признать идею бизнес-инкубатора, который должен быть максимально открыт для всех желающих, а любые барьеры должны быть сняты. Кроме того, свободный доступ к ресурсам и объединенным массивам деловой информации можно обеспечить через создание сети деловых интернет-центров и агентств развития бизнеса, оказывающих информационно-консультационные услуги (в Москве, в частности уже открыто 27 муниципальных и межрайонных агентств развития бизнеса)<sup>1</sup>. Малый

---

многочисленные специальные органы в министерствах, ведомствах и местных органах власти. SBA решает три важнейшие задачи: обеспечение финансовой поддержки малых и средних предприятий; содействие в получении государственных заказов; предоставление технических и организационных консультаций по вопросам управления. В Японии по линии центрального правительства делами малого бизнеса занимается Управление малых предприятий в составе Министерства внешней торговли и промышленности. Как центральные, так и местные органы власти стимулируют становление и развитие малого бизнеса при помощи займов, кредитных гарантий, налоговых льгот, обучения кадров и облегчения доступа к информации и предоставления безвозвратной финансовой помощи на осуществление научно-технических программ.

<sup>1</sup> Интересный опыт государственной поддержки малого бизнеса накоплен в Челябинской области, где, в отличие от всей России, наблюдается устойчивый рост числа предприятий этой сферы. Ежегодно здесь проводятся областные съезды предпринимателей сферы малого

бизнес должен иметь возможность в любую минуту получить консультацию и бесплатную помощь по вопросам открытия и функционирования предприятия, по проблемам маркетинговой стратегии, защите своих интересов и любой другой проблеме);

д) советов по развитию малого бизнеса при главе областной администрации или руководителе муниципального образования;

е) инновационных фондов;

ж) специализированной патентной системы для малого бизнеса со ставками налога, адекватными его доходности, а также льготные ставки для субъектов, применяющих упрощенную систему налогообложения по видам экономической деятельности и имеющих стратегическое значение для развития области. Это прежде всего инновационная сфера, обрабатывающая промышленность, а также туристический, рекреационный бизнес и химическая промышленность.

### **(3) Усиление финансово-кредитной поддержки малого бизнеса путем**

– участия региональных властей в разделении рисков при кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса путем создания специальных организаций с доминирующим участием их представителей;

– финансирования организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса;

– развития механизмов микрофинансирования и микрокредитования, а также альтернативных способов финансирования малого и среднего бизнеса;

– оказания финансовой (в том числе кредитной) поддержки специализированных лизинговых и факторинговых компаний;

– активного привлечения к поддержке малого и среднего бизнеса региональных кредитных организаций<sup>1</sup> (в Германии, в

---

бизнеса, создана мощная информационная база, и малые предприятия обеспечиваются бесплатной информацией по интересующим их вопросам. Для работников малого бизнеса систематически проводятся семинары и курсы.

<sup>1</sup> В Воронежской области, например, организована система трехуровневой финансовой поддержки малого бизнеса. В систему вовлечены государственные, коммерческие и некоммерческие организа-

частности, успешным признан опыт региональных кредитных корпораций).

#### **(4) Снижение уровня и числа административных барьеров для развития малых форм организации, для чего:**

\*сделать как можно проще процедуру регистрации, (например, в части реализации упрощенной системы регистрации по принципу «одного окна»)<sup>1</sup>;

---

ции, оказывающие финансовые услуги предприятиям малого бизнеса и индивидуальным предпринимателям. На верхнем уровне системы действуют коммерческие банки и другие крупные инвесторы, осуществляющие непосредственное кредитование масштабных инвестиционных проектов и социально значимых программ. Эти организации взаимодействуют главным образом с крупнобюджетными предприятиями малого бизнеса, предоставляющими ликвидное залоговое обеспечение по кредитам и способными к эффективному освоению капитальных инвестиций. На среднем уровне функционируют фонды поддержки предпринимательства, лизинговые и охватывающие своими услугами территорию Воронежской области. Они взаимодействуют с различными предприятиями малого бизнеса, включая микропредприятия. Инвестиционные проекты, поддерживаемые на этом уровне, носят среднесрочный и краткосрочный характер. На нижнем уровне финансовые услуги предлагаются организациями, ориентированными на работу с определенными группами предпринимателей по отраслевому или территориальному признаку. Это муниципальные фонды поддержки малого бизнеса, кредитные кооперативы, бизнес-инкубаторы. Как правило, здесь обслуживаются небольшие предприятия, которым выдаются краткосрочные займы, осуществляется беззалоговое микрофинансирование. Преимущества системы трехуровневой финансовой поддержки малого бизнеса заключаются в том, что все категории его субъектов получают доступ к финансированию, а инвесторами реализуются все востребованные виды финансовой поддержки (Сальников О. В. [oleg\\_salnikov@mail.ru](mailto:oleg_salnikov@mail.ru)).

<sup>1</sup> В Челябинской области, в целях преодоления административных барьеров для малого бизнеса ведутся, в частности, специальные книги учета, куда заносится информация о том, кто, когда и кого проверял. Хорошо работающим предприятиям предоставляются кредиты банка, а если бизнес-проект такого предприятия представляется перспективным, сулит новые рабочие места, то 50 % банковской ставки оплачивается безвозмездно. В результате этих и других мер по поддержке малого бизнеса в Челябинской области, где много крупных

\*сократить число контролирующих органов и проверок<sup>1</sup>;

\*продолжить процесс сокращения числа лицензируемых видов деятельности и продукции<sup>2</sup>.

**(5) Формирование соответствующей информационной среды для малого бизнеса, для чего создать:**

\* банк инвестиционных, хозяйственных, в том числе производственных, проектов малых предприятий;

\*справочно-информационную базу по состоянию дел в малом бизнесе с учетом максимально полной картины по наиболее существенным показателям уровня деловой активности и финансовой состоятельности с учетом того, в каком виде экономической деятельности они достигнуты;

\* информирование представителей малого бизнеса (через специальные сайты) о наличии в регионе соответствующих объектов инфраструктуры, ориентированных на взаимодействие с малым бизнесом, об их местонахождении, перечне предоставляемых ими услуг и условиях их получения.

**(6) Проведение экспертно-селекционной работы, заключающейся:**

– в экспертизе инвестиционных и инновационных проектов малых предприятий, претендующих на получение льготных субсидий из областного и местного бюджетов или на предоставление гарантий и компенсаций при получении кредитов коммерческих банков,

---

металлургических предприятий, 10 % доходов бюджета приносит именно деятельность малого бизнеса.

<sup>1</sup> Многие предприятия по-прежнему, несмотря на ряд принятых за последнее время законов о де бюрократизации, сталкиваются с многочисленными плановыми проверками, которые проводит одно и то же ведомство. Однако в законодательстве ясно сказано, что плановые проверки одним и тем же госорганом проводятся раз в два года.

<sup>2</sup> В соответствии с ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 08 августа 2001 г. № 128-ФЗ, местные власти не имеют права вводить какие бы то ни было разрешительные документы, кроме перечисленных в этом законе лицензий. Однако распространенной практикой остаются, например, разрешения на торговлю или на какой-то другой вид деятельности, от пожарной инспекции до санэпиднадзора.

– в конкурсном отборе малых предприятий, претендующих на получение муниципального заказа.

**(7) Осуществление консалтинговой поддержки по вопросам малого бизнеса.**

**(8) Обеспечение инфраструктурной поддержки в вопросах подготовки и повышения квалификации кадров для малого бизнеса путем внедрения обучающих программ для представителей малого бизнеса, проведения семинаров с руководителями малых предприятий по налогообложению, бизнес-планированию, оформлению проектов, маркетингу, решению психологических проблем управления<sup>12</sup>.**

---

<sup>1</sup> По данным социологических опросов, свыше 70% представителей малого бизнеса считают, что им необходимо приобрести специальные знания в своей области. Особенно актуальна задача профессиональной подготовки руководителей таких предприятий. По некоторым оценкам, только от 20 до 30 % малых предприятий имеют руководителей, обладающих специальным профессиональным образованием. На большинстве предприятий руководители действуют по наитию, с учетом своих способностей и опыта. Это сдерживает дальнейшее развитие и повышение эффективности малого бизнеса.

<sup>2</sup> В этом смысле интересен опыт Великобритании, где уделяется большое внимание подготовке кадров для малого и среднего бизнеса. Наиболее престижными в данной области считаются следующие университетские школы бизнеса: в Лондоне, Манчестере, Глазго, Дюраме и Ворвике. В них в течение 16 недель слушатели изучают общие проблемы экономики и основы создания собственного дела. Ежегодно эти школы оканчивают свыше 200 чел.



УДК 336.741

*М. Е. Исаев*

### **РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ**

В статье рассматривается роль электронных денег по отношению к традиционным деньгам – наличным и безналичным, значение электронных денег для экономики страны.

Ключевые слова: электронные деньги, наличные деньги, безналичные деньги, субституциональный подход, аддитивный подход.

*М. Е. Isaev*

### **THE ROLE AND SIGNIFICANCE OF ELECTRONIC MONEY**

The article is devoted to the role of electronic money among cash and deposits and their importance to the economy.

Key words: electronic money, cash, deposits, a substitution approach, an additive approach.

Электронные деньги на данный момент функционируют в большинстве стран мира. По данным Комитета по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов, приведенным в табл. 1, использование электронных денег становится более распространенным [2].

Целью данной статьи является определение роли электронных денег в условиях их стремительного распространения. Для целей настоящей статьи под термином «роль» понимается взаимоотношение с аналогичными объектами, с традиционными деньгами – наличными и безналичными.

По нашему мнению, вопрос определения роли электронных денег может быть решен с использованием субституционального и аддитивного подходов.

С субституциональной точки зрения электронные деньги выступают в качестве заменителя традиционных денег, в первую очередь наличных, и раскрываются в аспекте исторического развития категории денег и их форм.

Таблица 1

## Использование платежных инструментов на основе электронных денег

Страна	Платежные транзакции, млн операций в год				Платежные транзакции, млрд дол. США в год			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Бельгия	89,8	81,2	70,5	60,6	0,541	0,517	0,437	0,349
Бразилия	19,8	18,4	23,7	32,2	0,374	0,495	0,558	0,830
Франция	26,4	32,2	36,0	41,1	0,073	0,099	0,112	0,121
Германия	52,4	47,6	43,1	38,9	0,219	0,224	0,202	0,185
Италия	49,6	72,6	89,7	118,3	4,624	6,702	7,233	9,820
Япония	809,6	1116,1	1509,6	-	4,935	8,135	13,514	-
Южная Корея	147,7	132,7	135,4	159,1	1,106	1,012	1,082	2,116
Голландия	174,8	176,1	177,0	178,3	0,651	0,704	0,663	0,621
Россия	1,9	7,4	47,7	79,1	0,063	0,396	1,076	2,396
Сингапур	1662,6	1869,5	2047,8	2195,4	1,143	1,349	1,325	1,448
Швейцария	17,7	17,3	15,8	15,3	0,067	0,065	0,064	0,067
<b>Итого по членам КПРС БМР<sup>1</sup></b>	<b>3052,3</b>	<b>3571,0</b>	<b>4196,4</b>	<b>2918,3</b>	<b>13,794</b>	<b>19,698</b>	<b>26,268</b>	<b>17,954</b>

<sup>1</sup> Комитет по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов.

Согласно эволюционной концепции деньги произошли из мира товаров, то есть товар для выполнения роли всеобщего эквивалента выдвигается товарным миром в процессе длительного развития товарного обмена [7, с. 82].

В связи с этим, деньги в своем развитии выступали изначально в форме действительных денег, чья номинальная стоимость совпадала с реальной. В результате роста потребности в деньгах в условиях ограниченности ресурсов в оборот выпускались неполноценные деньги, номинальная стоимость которых превышала стоимость затраченных ресурсов на их изготовление. Впоследствии дальнейшее расширение объемов товарного производства, рост обменных операций, высокие издержки на выпуск действительных денег спровоцировали вытеснение последних знаками стоимости, в частности бумажными и кредитными деньгами.

Дальнейшее развитие товарных отношений, стремительная информатизация общества, активная интеграция информационных технологий и финансов, технический прогресс сформировали необходимость появления электронных денег.

В соответствии с идеей данного подхода электронные деньги являются формальным субститутom наличной их формы, так как на данный момент только наличные деньги имеют материально-вещественную форму.

Данный подход основывается на допущении того, что электронные деньги – это дематериализованная форма банковского билета. По мнению экспертов рабочей группы по проблемам европейской платежной системы, основное предназначение электронных денег – это продвижение альтернативных средств обращения по отношению к банкнотам и монете [3]. Их перспектива заключается в снижении расчетов в первую очередь наличными деньгами для осуществления платежей малой суммы. Схожего мнения придерживается О. Иссинг, который, выступая с лекцией на тему «Новые платежные технологии: вызов денежно-кредитной политике», называет электронные деньги частными деньгами, которые конкурируют с деньгами центральных банков в качестве средства обмена [1].

Необходимо подчеркнуть, что в аспекте субституционального подхода роль электронных денег основывается на истори-

ческом и непрерывном процессе дематериализации денег. Электронные деньги являются закономерным этапом развития форм денег, следствием процесса уменьшения материального содержания денег. Электронные деньги выступают в качестве результата завершающего этапа процесса дематериализации средств платежа.

Тем не менее, говоря об электронных деньгах как субституте традиционных денег, целесообразно отметить, что на данный момент они выполняют лишь одну из основных функций денег – являются средством обращения. Однако можно утверждать, что не существует ни технических, ни методологических препятствий реализации электронными деньгами различных функций, в том числе и тех, что присущи традиционным деньгам. Проблема реализации данных функций электронными деньгами сводится к решению организационных вопросов, а также, возможно, к появлению в сфере оборота электронных средств платежа крупных игроков, обладающих внушительным авторитетом и доверием как у государства, так и у широкого слоя населения. Таким образом, можно говорить не только о формальной замене наличных денег, но и функциональной замене электронными деньгами традиционных наличных и безналичных средств.

Выполняя субституциональную роль, электронные деньги имеют большое значение для государства. В России они призваны сократить количество наличных денег в обороте путем их частичного или, впоследствии, полного замещения. По экспертным оценкам, прямые издержки российской экономики, связанные с оборотом наличных денежных средств, составляют 1,1 процента ВВП (или 430 млрд р. в ценах 2009 г.) [5].

Электронные деньги призваны повысить контролируемость денежного оборота в стране. Международные сравнения показывают сильную зависимость уровня теневой экономики от использования наличных денег. Очевидно, что большой объем наличных денег в обороте – один из источников подпитки теневого сектора экономики. Электронные деньги, заменяющие наличность, являются более открытыми, несмотря на то, что в большинстве стран мира возможно осуществление платежей электронными деньгами как с идентификацией, так и без иден-

тификации клиента. В связи с этим, электронные деньги способствуют расширению контролируемого государством денежного оборота.

Кроме того, по мнению малазийских ученых, отказ от бумажных денежных знаков позволит улучшить экологическую ситуацию. Как показывают расчеты, если электронные деньги заменят около 20 % наличных денег из бумаги, то это позволит сохранить около 1,8 млн деревьев, или 45 тыс. т бумаги [4].

Однако стоит заметить, что электронные деньги не могут являться полным аналогом наличных и безналичных денег, так как имеют существенные отличия.

Таблица 2

**Сравнительная характеристика наличных, электронных и безналичных денег**

Характеристика	Наличные деньги	Электронные деньги	Безналичные деньги
Банковский счет клиента	Без открытия банковского счета		С открытием банковского счета
Доступность	Непосредственное участие клиентов	Дистанционное обслуживание	
Физическая форма	Банкноты, монета	Платежные карты, мобильный телефон, Интернет	
Автономность обращения	Возможна	Возможна с ограничениями	Невозможна
Необходимость в идентификации при переводе средств	В зависимости от суммы		Единовременно
Страхование денежных средств	Не предусмотрено		Предусмотрено

В связи с этим целесообразно рассмотреть аддитивную роль электронных денег, при которой они рассматриваются в качестве дополнения к существующим на данный момент наличным и безналичным деньгам.

Для этого необходимо обратиться к определению денег, предложенное Ф. Хайеком. Рассуждая об их сущности, он утверждает, что существует некий континуум, в котором объекты с разной степенью ликвидности и с разной (колеблющейся независимо друг от друга) ценностью постепенно переходят друг в друга постольку, поскольку они функционируют как деньги [8, с. 98]. Иначе говоря, существует ряд объектов, различающихся ликвидностью. То есть, то, что мы называем «деньгами», есть «наиболее ликвидный актив», который должен выполнять только единственную функцию – служить повсеместно принятым средством обмена.

Электронные деньги – это особый объект, который возник в сложившихся условиях и имеет наибольшую ликвидность в этих условиях. Электронные деньги переназначены в первую очередь для осуществления платежных транзакций в сети Интернет для приобретения информации, музыки, доступа к определенным ресурсам. Таким образом, в этих условиях электронные деньги являются наиболее ликвидным средством платежа.

Принципиальным отличием аддитивного подхода от субституционального является то, что электронные деньги представляются в качестве новой формы денег, но не вытесняют традиционные, которые функционируют в данный момент, а дополняют их.

Если говорить об аддитивной роли электронных средств платежа, то необходимо подчеркнуть, что они призваны обслуживать в первую очередь стремительно развивающийся сектор интернет-торговли. По данным экспертов, в 2011 г. интернет-покупки совершили 6,1 млн жителей России [6].

С точки зрения аддитивного подхода, электронные деньги являясь индикатором уровня развития денежных отношений в стране, играют важную роль в создании международного финансового центра в Российской Федерации. Денежная система, в которой функционируют электронные деньги, будет считаться более развитой и совершенной, чем та, в которой они не функционируют, не признаются и не имеют легальных оснований для функционирования.

Очевидно, что выбор роли электронных денег в денежной системе лежит на самом государстве. Выбор этот определяется

приоритетами при осуществлении государственной денежно-кредитной политики, уровнем государственной поддержки развития технологической и институциональной инфраструктуры, а также мероприятиями, направленными на повышение уровня финансовой грамотности населения.

***Библиографический список***

1. *Issing O.* New Technologies in Payments: A Challenge to Monetary Policy. URL: <http://www.ecb.int/press/key/date/2000/html/sp000628.en.html>
2. Statistics on payment, clearing and settlement systems in the CPSS Countries. Figures for 2010 // CPSS – Red Book statistical update. Январь 2012.
3. Working Group on EU Payment Systems. Report to the Council of the European Monetary Institute on Prepaid Cards by the Working Group on EU Payment Systems, May 1994. URL: [http://www.systemics.com/docs/papers/EU\\_prepaid\\_cards.html](http://www.systemics.com/docs/papers/EU_prepaid_cards.html)
4. *Zamani Abdul Ghani.* Developments in electronic money management. URL: <http://www.bis.org/review/r100520e.pdf?frames=0>
5. *Кукол Е.* Лишние деньги // Российская газета. 2012. № 5708 (35). 17 февр.
6. *Парфенкова М.* Россию завоевывает интернет-торговля. URL: <http://www.rbcdaily.ru/2012/02/28/market/562949982998083>.
7. *Розенберг Д. И.* Комментарий к «Капиталу» К. Маркса. М. : Экономика, 1984.
8. *Хайек Ф. А.* Частные деньги. М. : Институт национальной модели экономики, 1996.

УДК 338.33

*А. А. Кузнецов*

### **ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЦЕССА ДИВЕРСИФИКАЦИИ**

В статье рассматривается процесс диверсификации на примере реальных предприятий, вводится авторское понятие «логистическая составляющая процесса диверсификации», приводится классификация направлений, в основе которых осуществляется процесс диверсификации.

Ключевые слова: диверсификация, логистическая составляющая процесса диверсификации, диверсификация рабочей силы, увеличение прибыли, ресурсы предприятия.

*A. A. Kuznetsov*

### **LOGISTICS COMPONENT OF THE PROCESS OF DIVERSIFICATION**

This article discusses the process of diversification in the case of real companies, introduces the author's concept of "logistics component of the process of diversification, introduces the areas of classification, from which the process of diversification is achieved.

Key words: diversification, the logistic component of the process of diversification, diversification of the workforce, increase profits, the company's resources.

Процесс выпуска продукта осуществляется с целью удовлетворения потребностей потребителя, продукт может являться как товаром, предназначенным для конечного потребления, к примеру, хлеб, произведенный и проданный в розницу, телевизор и т. д., так и товаром, который является средством производства, например, станок для изготовления каких-либо деталей. Но, в свою очередь, один и тот же продукт может являться как предметом потребления, так и средством производства, например, автомобиль может являться как личным средством передвижения, так и средством передвижения какого-либо сырья или деталей. На сегодняшний день не стоит забывать о серьезной роли промежуточного продукта, который может также посредством сбыта приносить дополнительную прибыль предприятию и снижать издержки основного производства. Современные процессы глобализации приводят к изменению структуры производства продуктов, образуются все новые и новые формы предприятия. Процесс развития экономики и переход ее на меж-



дународные отношения все сильнее и сильнее влияют на производственную форму предприятия.

На наш взгляд, процесс диверсификации вплотную переплетается с процессами инвестирования и сосредоточения капитала в одних руках. В процессе функционирования рентабельного предприятия зачастую у собственника накапливаются огромные суммы нераспределенной прибыли и во избежание процесса обесценивания денег собственник становится инвестором, вкладывая свои деньги как в профильные, так и в непрофильные активы. Главная цель – приумножить свой капитал и не дать ему обесцениться. Особенно важно это в моменты кризиса, чтобы снизить риски, инвесторы вкладывают свои деньги в стабильные, низкорискованные, высоко ликвидные активы, тем самым создавая диверсифицированное предприятие. Также стоит отметить еще один вариант инвестирования за счет заемного капитала в достаточно рентабельный новый проект. Таким образом, осуществляется открытие дополнительного производства.

Логистическая составляющая процесса диверсификации определяет направление, в котором происходит реализация процесса диверсификации. Логистическая составляющая процесса диверсификации затрагивает несколько стадий функционирования производства.

1. Система материального снабжения.
2. Производственная часть.
3. Направленность и выбор коммерческой деятельности предприятия. Близость к другим видам деятельности. Пример: торговля – реклама, телекоммуникации – программирование.
4. Сбыт готовой продукции.
5. Ассортимент. Инфраструктура сбыта.
6. Факторы растущего внешнего спроса.
7. Местоположение потребительской среды.

В процессе анализа деятельности компании зачастую выявляется наличие разнопрофильной материально-сырьевой базы. За счет ее доступности и дешевизны открываются новые виды деятельности и производства. Ресурсом в данном случае может быть как вещь, так и различные объекты. К примеру, предприятие занимается добычей нефти, еще было обнаружено месторождение газа; компании занимаются торговлей, но ввиду того, что находятся в регионе с высоким потенциалом квалифицированного персонала, начинают заниматься сферой консал-

тинга (в данном случае стоит заметить, что ресурсом является обычный человек).

Производственная часть достаточно часто является предпосылкой для процесса диверсификации, на одном и том же оборудовании за счет легко перенастраиваемых автоматических линий осуществляется производство нескольких видов продуктов [1, с. 191].

Направленность вида деятельности компании и близость его к другому виду деятельности встречается достаточно часто. К примеру, одно и то же торговое предприятие занимается как торговлей, так и рекламной деятельностью по продвижению различных видов товара, в крупных retail-сетях создаются огромные отделы, которые занимаются обслуживанием оборудования магазинов. Это может быть холодильное, коммуникационное, торговое и другое оборудование. Для загрузки рабочей силы и для получения дополнительной прибыли компании начинают оказывать услуги «на сторону», тем самым диверсифицируя себя. На сегодняшний день понятие совмещения профессий и функции недостаточно показывает современные процессы. Сегодняшняя реальность требует использования современного понятия «диверсификация рабочей силы». Передача работников в аренду, перемещение человека с места на место становится нормой хозяйственной деятельности предприятия. Постоянный работник может быть использован в разных сферах и в конце концов приносит компании многогранную прибыль. На наш взгляд, стоит отметить плюсы российского образования. Когда один и тот же человек, развиваясь, к примеру, в сфере программирования, также получает понимание проблем в сфере телекоммуникаций. За границей зачастую человек, учащий на специалиста в области программирования, умеет работать только на одном языке или в одной программе. На наш взгляд, данное явление стоит соотнести также с менталитетом общества, в котором осуществляется хозяйственная деятельность.

Наличие сбытовых структур очень часто является предпосылкой процесса диверсификации.

Ассортимент, инфраструктура напрямую влияют на процесс диверсификации. Рынок, на котором реализуется продукт, может быть расширен посредством создания новых сегментов. Примером может быть рынок напитков. По своей сути на одной и той же производственной базе, на одном и то же оборудовании

могут производиться различные напитки. Очень часто это заметно в сфере молочной индустрии, когда, допустим, йогурт может быть обычным, питьевым, для детей, с фруктами и т. д. Обсуждая данную тему, хотелось бы выделить два процесса диверсификации: 1) посредством приспособленческой деятельности производителя под спрос потребителя; 2) производитель сам посредством рекламы создает новый сегмент на рынке. Стоит отметить, что второй вид более рискованный и сложный. Таким методом, как правило, пользуются компании с огромными капиталами.

На сегодняшний день на рынке встречаются три модификации товаров.

**1. Товар** — любая вещь, которая участвует в свободном обмене на другие вещи, продукт труда, способный удовлетворить человеческую потребность и специально произведённый для обмена. Предметы, изготовленные для личного потребления, в экономическом смысле товарами не являются.

**2. Услуга** – это результат экономической деятельности, выражающийся в изменении качества уже существующих производственных вещей [2, с. 25].

**3. Подрядные работы** – это действие, направленное на объект по его видоизменению, в результате которого потребительская стоимость получает дополнительную полезность.

Выделить преимущество и оборот одного или другого достаточно сложно, так как все три товара имеют огромный денежный оборот в современной экономике. В современных условиях перед осуществлением процесса диверсификации компания сначала определяется с логистической составляющей процесса диверсификации. Далее происходит определение, какой вид товара будет выпускаться, затем следует составление бизнес-плана, расчет рентабельности данных действий и т. д. Рассмотрим пример. Компания, занимаясь производством одного вида продукта, понимает, что имеет недозагруз персонала, но при этом персонал имеет навыки, которые востребованы вне предприятия. Таким образом, компания начинает заниматься параллельно дополнительным видом деятельности, услугами, зачастую встречаются и подрядные работы. Самым наглядным примером является предприятие сферы retail. Занимаясь перепродажей и имея огромную сбытовую структуру, данное предприятие в современных условиях начинают заниматься произ-

водством продукции: хлебобулочной, кондитерской, мясной и т. д. Ввиду огромного количества разнопланового оборудования данные компании содержат подразделения, занимающиеся различными видами работ, а именно: бухгалтерским учетом, финансовым контролем, юридическими работами, телекоммуникациями, сферой информационных технологий, маркетинговых работ, техническим обслуживанием. В современных условиях многие из этих видов работ выносятся на аутсорсинговые услуги. Сегодня аутсорсинг очень плотно переплетается с процессом диверсификации. Стоит отметить, что данная сфера набирает обороты.

Рассматривая проблему приближенности рынков, хотелось бы сначала рассмотреть пример компании ЗАО «ИСКОЖ». Создавая основной продукт и имея огромные издержки, например в виде платежей за тепло и горячую воду, компания на территории завода создала собственную тепловую подстанцию, которая сократила данные издержки. Но при увеличении загрузки производственных мощностей, а также с целью получения дополнительной прибыли данное предприятие поставляет тепло в соседние дома.

На основании данного исследования стоит выделить два вида диверсификации: внутренняя и внешняя. Предварительным этапом данного процесса является создание наиболее конкурентного продукта, сокращение издержек производства или наличие свободных денежных средств. Внутренний вид диверсификации подразумевает создание высокономенклатурного производства, увеличение прибыли по средствам сокращения издержек компании. Примером может быть компания ОАО «Автокран». Для сокращения издержек производства на территории предприятия осуществляется производство редукторов, которые являются достаточно дорогими на внешнем рынке. Внешний вид диверсификации подразумевает выпуск нового вида продукта и увеличение прибыли посредством сбыта нового продукта. Но в современной экономической практике существует и смешанный тип, когда предприятие со средствами внутренней диверсификации сокращает издержки производства, но при этом начинают осуществлять сбыт продукции «на сторону». Под влиянием спроса осуществляется разрастание производства и выделение его в отдельную производственную структуру, которая начинает работать в двух направлениях: удовлетворять

спрос со стороны внутреннего производства, а также со стороны внешнего потребителя.

Примером смешанного типа диверсификации может служить тот же ОАО «Автокран»: сегодня произведенные комплектующие являются частью других производств и пользуются серьезным спросом на рынке. То есть мы можем констатировать факт диверсификации производства.

Рассматривая современное предприятие, мы можем столкнуться с процессом диверсификации буквально везде. На наш взгляд, это связано с тем, что предприятие всегда пытается исчерпать все возможности, чтобы увеличить прибыль. Рыночная экономика подразумевает свободу в выборе действий, поэтому мы все чаще и чаще встречаем предприятия, которые имеют непрофильные активы. Однако рыночная экономика создает высококонкурентную среду, в которой выживает сильнейший, поэтому предприятие всегда работает в направлении снижения издержек, тем самым инвестируя все в новые и новые виды деятельности, создавая новые предприятия. Хотелось бы отметить и тот фактор, что 90-е годы пошатнули многие предприятия, а некоторые разрушили окончательно, но стоит заметить, что предприятия разрушились, а общественные запросы, рынки остались.

В периоды развивающейся экономики для максимизации прибыли по средствам сводных рынков предприятия занимаются диверсификацией.

#### ***Библиографический список***

1. Кузнецов А. А. Факторы, стимулирующие процесс диверсификации // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2011. № 1(17). С. 188–193.

2. Николаева Е. Е. Экономика (экономическая теория): словарь терминов. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2008. 172 с.

УДК 330.16

*П. В. Кузнецов*

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНТЕРЕС  
НАЕМНОГО РАБОТНИКА НЕПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ:  
ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ КАК НАУЧНОЙ**

В статье рассмотрена возможность постановки проблемы экономического интереса наемного работника непроизводственной сферы экономики как научной проблемы; выделены три основных группы литературных источников по данной проблематике, сформулированы подходы к исследованию данной проблемы.

Ключевые слова: экономический интерес, наемный работник, непроизводственная (нематериальная) сфера, задачи исследования.

*P. V. Kuznetsov*

**THE ECONOMIC INTEREST OF THE EMPLOYEE  
IN NON-PRODUCTION SPHERE:  
THE PROBLEM AS A SCIENCE**

The article considers the possibility of the problem of the economic interest of the employee of non-productive sphere of the economy, as a scientific problem, there are three main groups of literary sources on this problem, formulated approaches to the study of this problem.

Key words: economic interest, the employee, non-production (non-material) the scope, objectives of the study.

Одним из наиболее существенных понятий современной науки «экономическая теория» является категория экономического интереса. Особенно высокую актуальность и важность приобретают вопросы реализации экономических интересов наемного работника непроизводственной сферы хозяйственной деятельности страны; наемный работник – это своего рода основной механизм каждой организации.

На сегодняшний день исследованию категории экономического интереса уделяется недостаточное внимание; исследования в данной области сводятся к представлению мотивации и ограничиваются понятием «потребность». Это приводит к тому, что экономические интересы наемного работника недостаточно выявляются и учитываются в экономике во всех слоях экономической деятельности, в материальной и нематериальной (произ-

водственной, непроизводственной) сферах (которые также сегодня практически не разделяются); их увязке не уделяется должного внимания. Но, не реализуя своего экономического интереса, наемный работник (особенно непроизводственной – социальной – сферы), во-первых, не сможет существовать, а во-вторых, не сможет реализовать себя и обеспечить удовлетворение потребностей, входящих в структуру экономического интереса, на общественно необходимом уровне. При этом важно подчеркнуть, что наемный работник – не только работник предприятия, но и член своей семьи, общества, занимает некие общественные посты, следовательно, экономический интерес наемного работника многолик, следовательно (что вполне закономерно), виды реализации экономического интереса различны.

Все многообразие научной и учебной литературы по вопросам экономического интереса наемного работника, с нашей точки зрения, целесообразно разделить на три основных вида: литература досоветского и начала советского периода (до 1930 г.), литературные источники советского периода (1930–1991 гг.) и современные литературные источники по данному вопросу (после 1991 г. – настоящее время). Вообще данная категория является объектом изучения не только ученых, занимающихся политической экономией и экономической теорией, но ее активно изучали социологи, философы, психологи и прочие представители различных наук. Итак, наиболее яркие представители экономической науки – А. Смит, К. Маркс, Ф. Энгельс и другие авторы. Именно они заложили основополагающие тезисы теории экономических интересов. Проблемой экономических интересов занимались М. И. Туган-Барановский, В. И. Ленин и др. Изучая исследования советского периода по вопросам экономических интересов, можно выделить работы Л. И. Абалкина, А. Г. Здравомыслова, Ю. И. Палкина, В. В. Радаева и многих других авторов. Данными авторами исследовались экономические интересы в социалистическом обществе, делался упор на материальное стимулирование наемного работника. Современные литературные источники по проблематике экономического интереса наемного работника включают таких авторов, как В. В. Миросердов, А. А. Трегуб, Г. Н. Соколова, Ю. И. Хаустов, Б. Д. Бабаев, Е. Е. Николаева и многих других.

Подчеркнем, что большинство из указанных выше авторов, рассматривая экономический интерес наемного работника, выходят в своих исследованиях на понятие «материальное стимулирование», указывая, что основной формой реализации экономического интереса наемного работника является получение им денежного вознаграждения (оплаты) за свой труд. Однако это далеко не единственная мера реализации экономического интереса наемного работника. Стоит подчеркнуть также то, что в исследованиях не выделяется экономический интерес работника именно непроизводственной сферы (или производственной), а рассматривается категория «экономические интересы» вообще. Изучая данные литературные источники, можно сделать заключение о сущности экономического интереса. Так, если в советский период большинство экономических потребностей (элементов структуры экономического интереса), по мнению исследователей, носили характер в основном объективный (хотя некоторые исследователи все-таки придавали экономическим интересам субъективный характер), то в настоящее время экономический интерес в литературе приобретает все больше субъективный оттенок и становится субъективно-объективным. В структуре экономического интереса, по мнению исследователей, появляются все новые потребности субъективного характера.

Необходимо определить дальнейшие подходы к исследованию проблематики экономического интереса наемного работника непроизводственной (нематериальной) сферы, другими словами, поставить основные задачи исследования.

1. Обзор литературы по теме экономического интереса наемного работника. Данный обзор должен включать в себя классификацию и разграничение точек зрения различных авторов на данную проблематику, изучение степени разработанности проблемы и выделение приоритетов разработки изучаемой проблемы, актуализацию проблемы.

2. Дать авторскую трактовку, уточнить вопрос о том, что же такое экономический интерес наемного работника вообще. Необходимо раскрыть сущность экономического интереса наемного работника, выделить спектр определенных потребностей, свойственных наемному работнику предприятия (организации). Показать то, что удовлетворение данных потребностей



должно быть не ниже общественно нормального уровня, они должны быть осознаны наемным работником и выступать движущей силой реализации экономического интереса.

3. При изучении научной и учебной экономической литературы, в том числе по вопросу экономического интереса наемного работника, можно заключить, что выделяется производственная сфера (сфера материального производства) и непроизводственная сфера. Итак, третья фундаментальная задача – рассмотреть деление народного хозяйства страны на материальную и нематериальную сферу. Необходимо подчеркнуть важность и актуальность такого разделения на сегодняшний день и отметить, что непроизводственная сфера (объем различных услуг, оказанных населению) с каждым годом расширяется.

4. Надлежит изучить и охарактеризовать особенности экономического положения наемного работника именно в непроизводственной сфере.

5. Разработать структуру и рассмотреть формы реализации экономического интереса наемного работника непроизводственной сферы.

6. Установить, в каком направлении идет развитие экономического интереса наемного работника. Для наиболее глубокого решения данного вопроса необходимо рассмотреть и изучить вопросы содержания и форм трудовой деятельности субъектов.

Итак, можно заключить, что понятию экономического интереса наемного работника непроизводственной сферы сегодня уделяется недостаточное внимание и возможно существование нескольких подходов к исследованию данной проблематики, что говорит о возможности дальнейшего исследования данной темы.

УДК 338.24 (1-2/-3)

*С. А. Мельник*

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ  
ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ  
ГОРОДСКИХ ОКРУГОВ**

В статье анализируются показатели экономического развития муниципальных образований (городских округов) и рассматривается их связь с оценкой деятельности органов местного самоуправления.

Ключевые слова: городской округ, поддержка малого предпринимательства, инвестиционная привлекательность, эффективность деятельности органов местного самоуправления, показатели экономического развития муниципальных образований.

*S. A. Melnik*

**COMPARATIVE ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS  
OF LOCAL AUTHORITIES` ACTIVITIES  
OF URBAN DISTRICT**

This article is attempt to analyze indicators of economic development of urban districts and their connection with the assessment of local authorities` activities.

Keywords: urban district, support of small enterprise, investment attractiveness, effectiveness of local authorities` activities, indicators of economic development of urban districts.

Сегодня усиливается внимание государства к вопросам повышения эффективности деятельности всех уровней публичной власти, в том числе и органов местного самоуправления. Разработаны перечень показателей и методика для проведения оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления [2, 3].

Указ Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» и Распоряжение Правительства Российской Федерации от 11 сентября 2008 г. № 1313-р «О реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. № 607» установили систему показателей для комплексной оценки работы

органов местного самоуправления. Она включает 65 показателей и состоит из следующих разделов: экономическое развитие (16 показателей), доходы населения, здоровье, дошкольное и дополнительное образование детей, образование (общее), физическая культура и спорт, жилищно-коммунальное хозяйство, доступность и качество жилья, организация муниципального управления и благоустройство.

В настоящее время, несмотря на отсутствие инструментария для оценки ряда отчетных показателей, многие муниципальные образования разместили на собственных сайтах или сайтах региональных администраций соответствующие доклады. Их количество весьма значительно и, по-видимому, ограничивается лишь недостаточным развитием технологической составляющей, неготовностью региональных и муниципальных органов власти к публикации информации в сети Интернет, что осложнило проведение данного анализа. На этом основании в данной работе были рассмотрены городские округа: Иваново (Ив), Ярославль (Яр), Вологда (Вг), Кострома (Кт), Владимир (Вл), Калуга (Кл), Тверь (Тв), Киров (Кр), т.е. те центры субъектов РФ в Центральном федеральном округе (ЦФО), на сайтах которых представлена необходимая информация [4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11].

В статье анализируются показатели трех подразделов раздела «Экономическое развитие»: «Дорожное хозяйство и транспорт», «Развитие малого и среднего предпринимательства», «Улучшение инвестиционной привлекательности». Подраздел «Сельское хозяйство» исключен из анализа, поскольку он незначим для городских округов. Анализ позволяет сопоставить динамику показателей экономического развития центров субъектов РФ в Центральном федеральном округе и определить их рейтинг.

Анализ эффективности деятельности органов местного самоуправления позволяет выявить сферы, требующие приоритетного внимания местных властей. ***В первую очередь это сфера дорожного хозяйства и транспорта***, где объемы выделяемых финансовых средств не позволяют проводить в большинстве муниципальных образований капитальный ремонт дорог ме-

стного значения с твердым покрытием, а также вести объёмные текущие ремонтные работы.

Значительное падение доли отремонтированных автомобильных дорог общего пользования местного значения с твердым покрытием, в отношении которых произведен капитальный ремонт, наблюдается во Владимире (с 6,9 % до 2,1 %). Рост данного показателя характерен для Ярославля (с 8,3% до 13,8%), что можно связать с увеличением финансирования данной области в связи с празднованием тысячелетия со дня основания города. Что касается текущего ремонта, то показатель незначительно увеличился только во Владимире, Иванове и Твери. Во всех других муниципальных образованиях показатель либо остался прежним, либо претерпел незначительное снижение. Это связано с тем, что план работ по ремонту асфальтобетонного покрытия дорог был скорректирован в связи с финансовым кризисом (см. табл. 1).

Доля протяженности автомобильных дорог общего пользования местного значения с твердым покрытием в общей протяженности автомобильных дорог общего пользования местного значения незначительно выросла только в Твери. В остальных городах показатель остался на одном уровне как в 2008, так в 2009 годах. Во Владимире, согласно имеющимся данным паспортизации и инвентаризации автомобильных дорог общего пользования местного значения 100 % таких автодорог имеют твердое покрытие (см. табл. 1). В Вологде доля протяженности автомобильных дорог общего пользования местного значения с твердым покрытием составляет 105,6 км [8].

В соответствии с информацией, содержащейся в анализируемых источниках, автомобильные дороги местного значения с твердым покрытием ни в одном городском округе не передавались на техническое обслуживание немуниципальным и (или) государственным предприятиям на основе долгосрочных договоров (свыше 3 лет). Это объясняется прежде всего недостаточными объёмами финансирования на содержание и ремонт дорожного хозяйства, нестабильностью цен на строительные материалы и тарифов на выполнение немуниципальными предприятиями ремонтно-строительных работ.

Таблица 1

**Показатели экономического развития городских округов ЦФО  
в сфере дорожного хозяйства и транспорта в 2008 и 2009 годах**

Городской округ	Показатели					
	Доля отремонтированных автодорог общего пользования местного значения с твердым покрытием (капитальный ремонт), %		Доля отремонтированных автодорог общего пользования местного значения с твердым покрытием, (текущий ремонт), %		Доля протяженности автодорог общего пользования местного значения с твердым покрытием в общей протяженности автодорог общего пользования местного значения, %	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Иваново	1,5	2,1	3,7	4,9	39,0	39,0
Ярославль	8,3	13,8	5,2	5,2	64,0	64,0
Вологда	0	0	6,1	0,7	48,7	48,7
Кострома	-	-	9,0	2,8	96,4	96,4
Владимир	6,9	2,1	0,8	1,6	100,0	100,0
Калуга	0,2	0,2	9,1	2,2	90,7	90,7
Тверь	1,1	1,13	5,5	7,0	89,7	89,7
Киров	0	0	9,4	5,0	66,2	67,5

Показатель «Доля населения, проживающего в населенных пунктах, не имеющих регулярного автобусного и (или) железнодорожного сообщения с административным центром муниципального образования, в общей численности населения муниципального образования» не является достаточно значимым для городского округа. Имеет смысл его анализировать лишь для муниципальных районов. Отметим, что уменьшение этого показателя произошло только в Вологде. В остальных анализируемых городских округах ситуация не изменилась.

*В сфере малого и среднего предпринимательства* городские округа имеют положительные тенденции в динамике показателей, причем рост показателей относительно равномерен по сравнению с муниципальными районами. Это объясняется тем, что в одних регионах увеличилось число муниципальных обра-

зований, оказывающих финансовую поддержку субъектам малого предпринимательства из местного бюджета, в других поддержка происходит за счет принятия целевых программ различной отраслевой направленности. В муниципальных районах в отличие от городских округов отмечается значительный разброс и по направлению динамики (положительная или отрицательная), и по темпам изменений в каждом из направлений. Основная причина подобной ситуации заключается в специфичности бизнеса в каждом муниципальном районе в силу сложившегося потенциала природных ресурсов, имеющейся транспортной инфраструктуры и наличия сбытовых возможностей производимой продукции. В городских же округах возможностей постепенного и равномерного роста значительно больше.

Таблица 2

**Показатели экономического развития городских округов ЦФО  
в сфере развития малого и среднего предпринимательства  
в 2008–2009 гг.**

Городской округ	Показатели			
	Число субъектов малого предпринимательства (единиц на 10000 чел. населения)		Доля среднесписочной численности работников малых предприятий в среднесписочной численности работников всех предприятий и организаций, %	
	2008	2009	2008	2009
Иваново	531	532	68,3	71,6
Ярославль	480	597	14,8	16,4
Вологда	337	410	9,3	20,2
Кострома	487	501	24,9	26,5
Владимир	629	659	29,8	30,8
Калуга	475	505	18,8	19,0
Тверь	351	373	34,0	34,6
Киров	59	61	13,3	13,6

Показатель «Число субъектов малого предпринимательства» за исследуемый период увеличился во всех исследуемых центрах субъектов Российской Федерации (см. табл. 2). В 2008 г. на реализацию городской целевой программы «Развитие малого предпринимательства в муниципальном образовании «Город Калуга» на 2007–2009 гг. израсходовано 4120,0 тыс. р.

[7]. Во Владимире наблюдается ежегодное увеличение числа субъектов малого предпринимательства. За 2008 г. в городе осуществляли финансово-хозяйственную деятельность 7750 малых предприятий и 13600 индивидуальных предпринимателей [4]. Положительная динамика данного показателя в Вологде обеспечивается постановлением Правительства Вологодской области «О долгосрочной целевой программе «Развитие малого и среднего предпринимательства в Вологодской области на 2009–2012 гг.» [8]. В качестве отрицательного момента необходимо отметить то, что в местном бюджете г. Костромы в 2009 г. не были предусмотрены финансовые средства на развитие и поддержку малого и среднего предпринимательства [9].

По показателю «Доля среднесписочной численности работников малых предприятий в среднесписочной численности работников всех предприятий и организаций» во всех рассматриваемых центрах субъектов РФ ЦФО также наметилась тенденция положительной динамики. Самые большие темпы прироста отмечены в Вологде – почти в два раза (см. табл. 2). В 2008 г. принята муниципальная целевая Программа развития малого и среднего предпринимательства в городе Владимире на 2008–2010 гг. [4]. Положительная динамика объясняется постепенным выходом из финансового кризиса, а также наличием структур поддержки малого предпринимательства в центрах субъектов федерации.

*Улучшение инвестиционной привлекательности* в рассматриваемых городских округах происходит неравномерно в отличие от показателей развития малого предпринимательства.

Площадь земельных участков, всего предоставленных для строительства, снизилась в Иванове, Костроме и Калуге за исследуемый период. Значительный рост этого показателя отмечается в Вологде (почти в два раза) и несколько меньший рост – во Владимире (см. табл. 3).

Неравномерно изменяется и показатель «Площадь земельных участков, предоставленных для жилищного строительства, индивидуального жилищного строительства» в различных городских округах (см табл. 3).

Для объективной оценки инвестиционной привлекательности муниципального образования с учетом данных показате-

лей необходимо рассматривать их в комплексе с рядом других показателей, в том числе и наличия спроса и предложения на земельные участки.

Таблица 3

**Три показателя экономического развития городских округов ЦФО в сфере инвестиционной привлекательности в 2008–2009 гг.**

Городской округ	Показатели					
	Площадь земельных участков, <u>всего</u> предоставленных для строительства, га		Площадь земельных участков, предоставленных для жилищного (в т. ч. индивидуального) строительства, га		Доля площади земельных участков, облагаемых земельным налогом, в общей площади территории округа, %	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Иваново	48,2	27,4	9,3	1,0	43,3	43,9
Ярославль	7,0	10,0	7,0	10,0	53,4	53,5
Вологда	43,7	81,7	17,5	11,7	20,6	33,3
Кострома	5,7	3,8	5,7	3,8	30,3	44,2
Владимир	30,0	53,6	10,8	7,9	38,1	40,3
Калуга	354	300	85,0	47,0	41,0	42,0
Тверь	87,0	92,2	35,5	37,6	55,0	55,0
Киров	3,6	4,0	0,3	1,1	23,0	24,0

Показатель «Доля площади земельных участков, являющихся объектами налогообложения земельным налогом, в общей площади территории городского округа» в целом по рассматриваемым центрам субъектов РФ имеет тенденцию незначительного роста, за исключением г. Твери (см. табл. 3). Это говорит о том, что наметилась тенденция к использованию земли как источника пополнения бюджета. Так, увеличение доли площади земельных участков, являющихся объектами налогообложения земельным налогом, в общей площади муниципального образования «Городской округ Владимир» обусловлено несколькими факторами: 1) в 2008 году на 98 % выполнены работы по формированию и постановке на кадастровый учет земельных участков под многоквартирными жилыми домами; 2) проводятся работы по разграничению государственной собственности на землю, т.е. осуществляется постановка на кадастро-



вый учет и оформление права собственности на земельные участки; 3) юридическими и физическими лицами выкупаются земельные участки, используемые ранее на правах аренды [4].

Таблица 4

**Два показателя экономического развития городских округов ЦФО в сфере инвестиционной привлекательности в 2008–2009 гг.**

Городской округ	Показатели			
	Средняя продолжительность периода с даты принятия решения о предоставлении земельного участка для строительства до даты получения разрешения на строительство, дней		Площадь земельных участков, в отношении которых с даты принятия решения о его предоставлении не было получено разрешение на ввод в эксплуатацию объектов жилищного строительства, (в т. ч. индивидуально), – в течение 3 лет, га	
	2008	2009	2008	2009
Иваново	150	148	1,2	-
Ярославль	436	673	289,4	12,6
Вологда	210	190	0	0
Кострома	185	185	-	-
Владимир	415	405	1,4	1,2
Калуга	427	427	10,0	14,0
Тверь	120	113	1,4	0,6
Киров	105	105	70,0	63,0

Увеличение показателя «Средняя продолжительность периода с даты принятия решения о предоставлении земельного участка для строительства или подписания протокола о результатах торгов (конкурсов, аукционов) по предоставлению земельных участков до даты получения разрешения на строительство» произошло в Ярославле с 436 до 673 дней. В остальных рассматриваемых центрах субъектов РФ прослеживается либо динамика снижения, либо неизменность данного показателя (см. табл. 4). Во Владимире разработан комплекс мер по сокращению сроков выдачи разрешений на строительство жилых домов. В результате сократились сроки подготовки градостроительных планов земельных участков под строительство жилых

домов: регистрация заявления о выдаче градостроительного плана земельного участка – с 30 до 20 дней и выдача разрешений на строительство жилых домов – с 10 до 5 дней со дня получения заявления о выдаче разрешения на строительство [4].

Снижению данного показателя способствовало постановление правительства РФ от 09.06.2006 № 363 «Об информационном обеспечении градостроительной деятельности», согласно которому на органы местного самоуправления возложена функция ведения информационной системы обеспечения градостроительной деятельности муниципального образования. На продолжительность периода с даты принятия решения о предоставлении земельного участка для строительства до даты получения разрешения на строительство оказывает влияние функциональное предназначение объекта, уровень оснащения земельного участка инфраструктурой, отмена экологической экспертизы земельных участков.

По показателю «Площадь земельных участков, предоставленных для строительства, в отношении которых с даты принятия решения о предоставлении земельного участка или подписания протокола о результатах торгов (конкурсов, аукционов) не было получено разрешение на ввод в эксплуатацию объектов жилищного строительства, в том числе индивидуального жилищного строительства, – в течение 3 лет» ухудшение динамики наблюдается только в Калуге, где подобные площади увеличились с 10 до 14 га. В остальных городских округах, где имеются соответствующие данные, площадь таких земельных участков снижается. Это хорошая тенденция. Ожидается положительный эффект от введения федеральным законодательством повышающих коэффициентов арендной платы за земельный участок в случае отсутствия ввода в эксплуатацию многоквартирного жилого строящегося дома на земельном участке по истечении трех лет.

Проведенный анализ показателей экономического развития дает возможность сформировать рейтинг среди рассматриваемых центров субъектов РФ по положительной динамике этих показателей (см. табл. 5). Лидирующую позицию заняла Тверь. На втором месте Владимир (9 показателей), на третьем – Ярославль и Киров (по 8 показателей). И далее по нисходящей – Иваново, Вологда, Калуга, Кострома. При этом необходимо

учитывать отсутствие информации по некоторым показателям в различных регионах.

Стоит обратить внимание и на то, что лишь по четырем показателям все или почти все рассматриваемые центры субъектов в Центральном федеральном округе имеют положительную динамику. Это два показателя развития малого и среднего предпринимательства (все городские округа имеют положительную динамику) и два показателя инвестиционной привлекательности (семь городских округов из восьми имеют положительную динамику). По остальным показателям экономического развития (а их большинство в представленном списке) положительную динамику имеют лишь от одного до четырех муниципальных образований (см. табл. 5). Это, с одной стороны, отражает определенные тенденции в приоритетности деятельности органов местного самоуправления, а с другой – говорит о трудностях и сложностях решения значительной части проблем по повышению эффективности деятельности этих органов.

Конечно, далеко не все критерии объективно оценивают эффективность работы органов местного самоуправления. На некоторые показатели большое влияние оказывают такие факторы, как например развитие предпринимательской активности. Темп развития малого предпринимательства не зависит напрямую от объема выделяемых органами местного самоуправления бюджетных средств. Куда более важным стимулом является совершенствование законодательной базы и предпринимаемые муниципалитетом, региональными и федеральными властями меры по снижению административных барьеров. Поскольку предпринимательство базируется на личной инициативе человека, главной мотивацией должна быть сформированная бизнес-среда с реальной поддержкой предпринимателей. В тех сферах, которые для данного региона или муниципального образования могут быть признаны ключевыми, но не обеспеченными в достаточной мере оперативно собираемыми показателями, возможна разработка дополнительных индикаторов. Например, первичным показателем качества дорожного хозяйства может служить число дорожно-транспортных происшествий, произошедших на дорогах местного значения.

Мониторинг эффективности деятельности органов местного самоуправления должен прежде всего играть информационную роль, обеспечивая распространение данных среди всех

заинтересованных получателей информации: населения, муниципальных органов власти, общественных организаций. В этом случае проведение мониторинга, не подверженного воздействию со стороны муниципалитета, позволит сгладить асимметрию информации и сократить возможности чиновников для получения административной ренты. Это своего рода независимая аудиторская оценка: все ли хорошо в деятельности местного самоуправления, насколько хорошо муниципалитет выглядит по сравнению с соседними городами и районами и по каким направлениям необходимо работать органам местного самоуправления для повышения эффективности их деятельности.

Таблица 5

**Рейтинг городских округов ЦФО по количеству показателей экономического развития, имеющих положительную динамику\***

Показатели	Тв	Вл	Яр	Кр	Ив	Вг	Кл	Кт
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Доля отремонтированных местных автодорог общего пользования с твердым покрытием: – капитальный ремонт – текущий ремонт	+		+		+		+	
Доля протяженности местных автодорог общего пользования с твердым покрытием в общей протяженности этих автодорог**		+		+				
Число субъектов малого предпринимательства	+	+	+	+	+	+	+	+
Доля среднесписочной численности работников малых предприятий в среднесписочной численности работников всех предприятий и организаций	+	+	+	+	+	+	+	+

Окончание табл. 5

Площадь земельных участков, предоставл. для строительства в целом	+	+	+	+		+		
7. Площадь земельных участков, предоставленных: – для жил. строительства – для комплексного освоения в целях жилищ. строит.	+		+	+				
9. Доля площади зем. участков, облагаемых налогом, в общей площади территории округа		+	+	+	+	+	+	+
10. Средняя продолжит. периода с даты принятия решения о предоставлении зем. участка для строит. до даты получения разрешен. на строительство	+	+		+	+	+	+	+
11. Площадь зем. участков, для строит., в отношении которых с даты принятия решения о его предоставлении не было получено разрешение на ввод в эксплуатацию: – объектов жил. строительства - в течение 3 лет; – иных объектов капит. строительства – в течение 5 лет	+	+	+	+				
<b>Всего показателей с положительной динамикой</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>4</b>

### **Библиографический список**

1. Калинин А. М., Софрыгин Е. А. Совершенствование внешней оценки эффективности органов местного самоуправления. URL : <http://ecsocman.edu.ru/>
2. Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов : указ Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. № 607.
3. О реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. № 607 : распоряжение Правительства Российской Федерации от 11 сентября 2008 г. № 1313-р.
4. О достигнутых значениях показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления за 2008 год и их планируемых значениях на 2009–2011 гг. : доклад главы муниципального образования «Город Владимир» Рыбакова А. П. URL : [http://www.vladimir-city.ru/\\_econom/effect/?doklad](http://www.vladimir-city.ru/_econom/effect/?doklad).
5. О реализации Указа Президента РФ «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» в муниципальном образовании «Город Киров». URL : <http://www.admkirov.ru/news/2490.html>.
6. Показатели социально-экономического развития муниципального образования «Город Тверь» за 2008 год и планируемых значениях на трехлетний период. URL : <http://www.tver.ru/economics/effectiveness/>.
7. Пояснительная записка к показателям эффективности деятельности администрации муниципального образования «Городской округ "Город Калуга"». URL : <http://www.admobl.kaluga.ru/sub/municip/mun/mo/kaluga/deyatelnost.php>
8. Сводный доклад Вологодской области о результатах мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов по итогам 2008 года. URL : <http://volgda-oblast.ru/periodic.asp?CODE=5048>
9. Сводный доклад о результатах оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Костромской области за 2009 год. URL : <http://forum.region.kostroma.net/index.php?date=1248292800>
10. Сводный доклад Ивановской области о результатах мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов за 2009 год. URL : <http://www.ivanovoobl.ru/materials.aspx?part=3513>.
11. Сводный доклад о результатах оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Ярославской области за 2009 год. URL : <http://www.adm.yar.ru/dms/faq.html>

УДК 338

*А. И. Новиков, И. В. Некрасова*

### **К ВОПРОСУ О ТЕКСТИЛЬНОМ КЛАСТЕРЕ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

В статье рассмотрены элементы индустриализации предприятий текстильного кластера. Определены направления повышения конкурентоспособности текстильной отрасли. Заявлены интеграционные процессы в кластере: внутриотраслевая интеграция, вертикальные и горизонтальные интеграционные процессы, проявление элементов картельных соглашений между объединенными конгломератными группами, квазиинтеграция. Обобщены разработки научно-исследовательских институтов относительно трансформационных изменений в текстильной и швейной отраслях и создания рабочих мест, предлагающие ориентацию предприятий текстильного кластера на ВПК и промышленный сектор (ассортимент).

Ключевые слова: повышение конкурентоспособности текстильной отрасли, переориентация предприятий текстильного кластера, трансформационные изменения, интеграционные процессы, рабочее место, промышленный сектор (ассортимент) текстильной продукции.

*A. I. Novikov, I. V. Nekrasova*

### **ON TEXTILE CLUSTER IVANOVO REGION**

The elements of industrialization for the enterprises in a textile cluster are considered in this article. The directions of competitiveness increase are defined for the textile branch. The integration processes in a cluster are declared: intra branch integration, vertical and horizontal integration processes, the elements of manifestation in cartel agreements between the incorporated conglomeratic groups, quasiintegration. The transformation changes in textile and sewing branches and the workplaces creation were generalized from works of research institutes. The enterprises orientation in the textile cluster from usual to military industrial complex and industrial sector (range) is generalized.

Key words: increase of competitiveness of textile branch, reorientation of the enterprises of a textile cluster, transformation changes, integration processes, workplace, industrial sector (range) of textile production.

В текстильной промышленности Ивановской области произошли существенные изменения, обусловленные развитием интеграционных процессов. Практика интеграционных преобра-

зований текстильной отрасли в Ивановской области позволила нам определить ее специфику.

Нами выделяются следующие направления развития интеграционных процессов.

а) Внутриотраслевая интеграция, которая затронула текстильную отрасль как производственную систему и связана в первую очередь с объединением, трансформацией технологических процессов прядения, ткачества и отделки.

б) В рамках вертикальных и горизонтальных интеграционных процессов за последние двадцать лет произошло:

– слияние предприятий, фирм, компаний внутриотраслевого характера и их укрупнение (пример «Шуйские ситцы»);

– прошла волна конгломератных слияний, которая затронула текстильную, швейную отрасли и торговлю. Нами отмечается всплеск слияний предприятий в конце XX – начале XXI в.

в) Проявление элементов картельных соглашений между объединенными конгломератными группами по поиску «своей» продукции или ниши и формированию ассортимента, ценовой политики, то есть наличествует сговор на рынке текстильной и швейной продукции, который в полной мере проявил себя при создании ассоциации текстильных предприятий (2009 г.).

г) Квазиинтеграция.

Ивановская область стоит на пороге новых трансформационных изменений в текстильной и швейной отраслях. Во-первых, это обусловлено формированием текстильного кластера и перспективами строительства завода по производству полиэфирного волокна. Однако химволокно не производится в России. Общемировой объем производства химволокна равен 53,8 млн т (8 кг на душу населения), и растет на 12 % в год. При этом на Россию и страны СНГ приходится лишь 0,8 % мирового объема производства, в отличие от 1990 г., когда выпуск химволокна в СССР составлял 9 % от мирового. То есть доля стран СНГ в мировом производстве химволокна сократилась в 10 раз.

Во-вторых, наметилась отрицательная тенденция «выдавливания» местной продукции и замена ее китайской. Нами отмечается, что ивановская продукция в результате такого пресса в потребительском секторе вынуждена искать новые центры реализации в целях удержания заявленного уровня цен.



Мы считаем ошибкой ориентацию предприятий текстильной и швейной промышленности и будущего текстильного кластера исключительно на потребительский сегмент рынка текстиля и готовой швейной продукции.

В рамках данной статьи нами обобщены разработки научно-исследовательских институтов, включая Институт химии растворов в Иванове, и предлагаются иные направления, предусматривающие ориентацию предприятий текстильного кластера на промышленный сектор (ассортимент), в том числе на нужды следующих отраслей.

1 Минобороны, МВД, МЧС, ФСБ, ФСО, Минюст, ФС спецстроительство. Для этих подразделений предлагается производство следующих изделий:

- материалы для просветных и отражательных экранов слежения ракет (Тейковская дивизия, РВСН);
- страховочные энергопоглощающие устройства;
- напорные пожарные рукава;
- материалы для надувных макетов военной техники;
- материалы для спасательных средств авиации и флота;
- укрывочные материалы для чехлов военной техники, палаток;
- термостойкие высокопрочные ленты и шнуры;
- ткани камуфляжные огне и термостойкие;
- ткани для форменной одежды и обмундирования.

2. Министерство социального развития:

- шовные и перевязочные материалы;
- ткани для индивидуальных средств защиты, тапочек, акушерских комплектов;
- медицинские салфетки для очищения ран, лечения пролежней и т. д.;
- материалы для медицинских матрасов, носилок, надувных изделий, инвалидных колясок;
- одежда и обувь для интернатов, детских домов, санаториев и домов отдыха и т. д.

2. Минэнерго, Росатом, ОАО «Газпром», ОАО «Роснефть» и др.

- ткани с водо-, нефте- и маслостойкой обработкой;
- нетканые полотна для изоляции газопроводов;

– специальные защитные ткани, устойчивые к агрессивным средам, повышенным и пониженным температурам.

3. ОАО «РЖД», Минтранс:

– обивочные и нетканые материалы с пониженной горючестью, тентовые материалы, в том числе для автотранспорта;  
– теплоизоляционные материалы для авторефрижераторов;  
– спецодежда для работников ж/д и других видов транспорта.

4. Автопром:

– обивочные и облицовочные материалы для легкового и грузового автотранспорта;  
– чехлы для автобусов.

5. Строительная промышленность:

– нетканые термостойкие материалы для фильтрации воздуха в производстве цемента;  
– упаковочные, тарные ткани и материалы;  
– нетканые полотна для линолеума;  
– обои водостойкие и самоклеющиеся;  
– кровельные и гидроизоляционные материалы;  
– спецодежда.

5. Предприятия машиностроительного комплекса:

– ткань сепарационная;  
– приводные ремни;  
– нитепрошивные волокна для конвейерных лент;  
– ткани фильтровальные для электролиза.

6. Полиграфическая промышленность:

– переплетные материалы для документов долгосрочного пользования;  
– отдельные элементы альбомной продукции, школьных учебников и тетрадей.

7. Легкая промышленность:

– нетканые прокладочные волокна, объемные утеплители;  
– ткани для подкладки обуви, швейных кожгалантерейных изделий;  
– в производстве искусственных кож в качестве основы;  
– тарные ткани.

8. Продукция инновационных технологий (по материалам выставки Techtextil Russia 2012 г.), сегменты производства:

- агротекстиль (текстиль для садовых и ландшафтных работ, сельского хозяйства и лесоводства);
- строительный текстиль (отделочные тепло- и звукоизоляционные материалы при жилом и промышленном строительстве, производство мембран, облегченных и утяжеленных конструкций);
- текстиль для одежды и обуви;
- текстиль для дома (обивочные, прокладочные материалы для производства мягкой мебели, объемные наполнители для одеял и подушек, ковры, ковровые изделия);
- промышленный текстиль (фильтры, уплотнители, утеплители и звукоизоляторы);
- медицинский текстиль (медицинские и гигиенические товары, спецодежда, спецобувь, оборудование для спасательных команд и бригад скорой помощи);
- текстиль для машиностроения;
- текстиль для защиты окружающей среды, защитный текстиль, упаковочный текстиль, спортивный текстиль, геотекстиль (текстиль, применяемый при строительстве автомобильных и железных дорог, трубопроводов, гидротехнических сооружений, нефтегазовых скважин, при земляных и ландшафтных работах, при изоляции почвы).

Мы уверены, что подход переориентации текстильной и швейной промышленности нашего региона на промышленный сегмент имеет перспективу.

а) Если в большинстве предприятий машиностроительного комплекса, металлургического производства, химической промышленности создание рабочего места стоит по оценкам специалистов от 600 тыс. до 1,5 млн р., то в швейной промышленности от 50 до 200 тыс. р., то есть на порядок дешевле. При скудных инвестиционных возможностях региона это направление имеет преимущество.

б) Вышеуказанный ассортимент текстильной отрасли в большинстве своем предназначен для государственных учреждений или организаций с участием государственного капитала, который в рамках теории государственного регулирования должен обновляться отечественной продукцией, а не закупаемой за рубежом.

Мы уверены, что частичная переориентация предприятий текстильного кластера позволит сохранить и нарастить объемы производства, расширить ассортимент, внедрить новые технологии, создать новые рабочие места и повысить конкурентоспособность отрасли.

УДК 665.029

*О. С. Романова*

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ СОГЛАСОВАНИЯ ИНТЕРЕСОВ УЧАСТНИКОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ**

В статье рассматривается двойственность интересов собственников, а также процесс формирования организационно-экономического механизма согласования интересов участников хозяйственной деятельности фирмы как одного из способов развития общего корпоративного интереса.

Ключевые слова: согласование интересов, общий корпоративный интерес, собственники, наемные работники.

*O. S. Romanova*

**ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF COORDINATION OF INTERESTS OF PARTICIPANTS OF ECONOMIC ACTIVITY OF FIRM**

In article the duality of interests of owners, and also process of formation of the organizational and economic mechanism of coordination of interests of participants of economic activity of firm as one of ways of development of the general corporate interest is considered.

Key words: coordination of interests, general corporate interest, owners, hired workers.

Согласование интересов участников хозяйственной деятельности фирмы является одной из самых актуальных научных проблем экономики. В рыночных условиях отношения между собственниками, наемными работниками и менеджерами высшего звена приобрели противоречивый характер. Это обусловлено сложной структурой интересов всех заинтересованных в деятельности фирмы людей.

Интересы участников хозяйственной деятельности акционерного общества имеют двойственный характер. С одной стороны, собственники, наемные работники и управленцы имеют собственные эгоистические интересы, а с другой – они осознают и разделяют коллективный интерес фирмы. Следует рассмотреть проявление двойственности интересов каждой группы участников, обозначить условия сохранения и утраты общности

интересов, указать формы, в которых обнаруживает себя эта двойственность интересов.

В структуре интересов наемных работников ключевыми элементами являются стабильность заработка и сохранение рабочего места. Каждый человек заинтересован в росте своего дохода, т.е. в максимизации личной выгоды. Преобладание оппортунистского настроения, местнические интересы являются характерными чертами большинства современных работников. Люди хотят получать как можно больше при минимуме затрат. Отсутствие новаторства, экономия сил, работа «спустя рукава» – это не что иное как проявление отчуждения труда. При этом у работников не развито чувство ответственности за совместный результат работы коллектива, типичным является перекалывание ответственности на коллег и руководителей. На современном этапе развития экономики большинство наемных работников априори негативно относятся к собственникам и руководству. Кроме того, людям присуще требовать повышения заработной платы, невзирая на отсутствие роста производительности труда и других показателей. До сих пор широко распространено намеренное невыполнение нормы с целью получения денег за переработанное рабочее время. Среди вопиющих форм нарушения трудовой дисциплины можно выделить прогулы, воровство, саботажи. Все эти виды отчуждения труда негативно отражаются как на индивидуальных, так и на коллективных результатах труда.

Обозначим наиболее яркие формы обнаружения двойственности интересов наемных работников. Существует целый ряд ситуаций, в которых работник может принять двоякое решение в зависимости от условий, предлагаемых собственниками или руководством.

В случае использования коллективных форм оплаты труда у работника может формироваться положительная мотивация к эффективному труду, если учитывается индивидуальный вклад, применяются прогрессивные формы оплаты труда, в коллективе развита взаимопомощь, существует уверенность в коллегах. Заинтересованность в коллективных формах оплаты возникает, когда есть возможность меньше вкладывать сил, а получать на-

равне с остальными, нет ответственности за общий брак или за недоработки другого работника.

Эти же формы оплаты труда могут отрицательно сказаться на коллективной мотивации, если нет возможности оценить личный вклад, т. е. существует «уровниловка», за неквалифицированную работу одного могут быть наказаны все, а также в случае отсутствия системы взаимопомощи и при плохом морально-психологическом климате в коллективе.

На собрании акционеров достаточно часто возникают ситуации, когда работникам предлагают вложить свои дивиденды в развитие бизнеса с целью дальнейшего роста дохода по ним, а не получать их ежемесячно. Владельцы акций могут принять двойное решение в зависимости от степени риска, от величины возможной прибыли, а также от степени доверия к руководству и держателям контрольного пакета акций.

Аналогично работники воспринимают необходимость сверхурочной работы. Людям свойственно соизмерять уровень вознаграждения со степенью прилагаемых усилий и надежностью обещаний руководства.

Существует несколько вариантов восприятия работниками нововведений. Работники не принимают их, когда нет четкого плана их реализации, отсутствует информация об их преимуществах и необходимости, нечетко очерчены последствия. Негативно сказывается также отсутствие материального поощрения за внедрение нововведений. Многие разработки работников зачастую обезличиваются или присваиваются собственниками и руководством.

Нововведения могут восприниматься работниками положительно, когда оценивается личный вклад каждого, по результатам внедрения работники получают премию, им гарантируют карьерный рост и при этом происходит сильное увеличение нагрузки.

Обучение за счет фирмы также может быть принято работниками по-разному. Если обучение гарантирует занятость, карьерный рост или увеличение зарплаты, работники положительно его оценивают, а в случае отсутствия таких гарантий, а также при пассивности и нежелании руководства заинтересо-

вать работников и неудобном графике обучения люди крайне отрицательно относятся к этой перспективе.

Двойственность интересов наемных работников проявляется в ситуации, когда есть возможность сменить настоящее место работы на другое, более высокооплачиваемое. Работники, как правило, покидают фирму, если в другой фирме им предлагают одновременно следующие мотивационные элементы: более высокооплачиваемую работу, перспективы карьерного роста, близость работы к дому или детскому саду, школе, а также более удобный график работы.

Людям свойственно отказываться от высокооплачиваемой работы в пользу менее оплачиваемой при следующих условиях: 1) их устраивает график работы, 2) хороший морально-психологический климат в коллективе, 3) в фирме используется эффективная система материальных и моральных поощрений, 4) работа находится близко к дому, 5) у работников есть перспективы карьерного роста, 6) они заслужили признание коллег, и 7) существует положительная тенденция развития предприятия в будущем.

Следует рассмотреть факторы, положительно и отрицательно влияющие на формирование причастности к общефирменным интересам. Среди наиболее часто отмечаемых самими работниками элементов формирования коллективной мотивации можно выделить гарантию занятости, социальные льготы и предоставление ссуд, хорошую информированность и наличие обратной связи с руководством, благоприятный морально-психологический климат в коллективе и возможность самореализации.

В противоположность этому многие работники отмечают преобладание отрицательно воздействующих факторов, таких, как «серые» зарплаты и отсутствие социального пакета, задержки по выплате зарплаты, вынужденные сверхурочные работы без оплаты, высокая вероятность банкротства предприятия, плохие санитарно-гигиенические условия, неблагоприятный морально-психологический климат, недостаточная информированность и негативное отношение со стороны руководства.

Необходимо отметить, что в человеке неизбежно синтезируется двойной интерес – частный и коллективный. Человек эгоистичен, но вместе с тем он осознает интерес коллектива в



целом. Работник в качестве цели трудовой деятельности видит получение дохода, а это в свою очередь зависит от выполнения требований фирмы. Если что-то не выполняется, применяется система санкций.

На примере АО, занимающегося производством продукции, можно рассмотреть включенность интереса работника в коллективный интерес. Работая по принципу индивидуального сдельщика, выполняя и перевыполняя при этом норму выработки, работник, с одной стороны, может максимизировать личный доход, а с другой – он повышает общую эффективность деятельности предприятия. Если человек трудится при системе оплаты труда, где предусмотрена премия за ритмичность, то он привязан к промышленному ритму, навязанному предприятием, и неизбежно будет повышать его показатели, поскольку в противном случае он потеряет доход. Аналогичная ситуация происходит при использовании системы поощрений, фиксирующей качество: работник не может выполнять свою работу некачественно, выпускать брак, поскольку он может не только лишиться премии, но и не получит основную часть зарплаты в полном объеме в силу действия штрафных санкций.

На предприятии должен существовать разветвленный и действенный организационно-экономический механизм, благодаря которому у работника формируются определенные виды заинтересованности и ответственности. Этот механизм должен давать возможность согласовывать интересы, формировать общий корпоративный интерес. Благодаря такому организационно-экономическому механизму обеспечивается реализация интереса предприятия в сочетании с интересом работника. Ключевая задача, которая ставится при создании такого механизма, – ввести личный интерес в русло коллективного (общественного) интереса. От предприятия исходят целевые установки, но обеспечить выполнение функций предприятия легче с помощью организационно-экономического механизма, который «улавливает» целевые установки и проектирует их на интересы работников.

Важно выделить способы управления экономическим интересом работника, т.е. согласования его личных интересов с интересами коллектива. Все условия оптимизации или сохранения равновесия между эгоистическими и общими интересами

работников можно условно объединить в 4 группы: правовые, экономические, организационно-управленческие и социально-психологические.

К правовым, или юридическим, методам относится прежде всего юридическое закрепление прав и обязанностей работника, отражающих его насущные потребности и реальные возможности. Гарантия занятости способствует формированию уверенности в том, что человек будет иметь заработок в течение определенного периода времени, если этот отрезок времени достаточно длительный, то профессиональные и творческие интересы работников совпадают, формируется общий корпоративный интерес. Повсеместно имеют место нарушения трудового законодательства со стороны работодателей, это привело к недоверию к руководству, поэтому работники стремятся в контракте зафиксировать все возможные последствия экономической нестабильности предприятия, в т. ч. и сроки, размер выплаты зарплаты, а также поведение работодателей в случае банкротства предприятия. Еще одной юридической мерой формирования общего корпоративного интереса является официальное трудоустройство, предусматривающее наличие социального пакета.

Достаточно большое значение при формировании организационно-экономического механизма согласования интересов участников хозяйственной деятельности имеет позиционирование работника как сохозяина. В АО работник, имеющий значительный пакет акций, практически не имеет права голоса и не может повлиять на управленческие решения. Необходимо законодательно закреплять право людей на участие в принятии важных решений, в таком случае у людей сформируется чувство сопричастности к судьбе предприятия.

Особое место в системе коллективной мотивации занимает социальное партнерство, в основу которого положен принцип социальной справедливости. Этот принцип в партнерских отношениях реализуется в формах координации и распределения труда, его результатов, регулирования трудовых и социальных процессов в соответствии с законодательством. В то же время этот принцип нельзя понимать как уравнильность. Социальная справедливость проявляется в том, что средства жизни члены общества получают только за счет своего труда, а те, кто только

еще готовится к трудовой деятельности или нетрудоспособен, обеспечиваются за счет общества. В соответствии с принципом социальной справедливости различные системы заработной платы, распределения доходов строятся на принципе соответствия количеству и качеству труда.

Другим важнейшим принципом социального партнерства можно считать максимальный учет интересов, и особенно экономических, каждого из партнеров, согласование их и по возможности более полная реализация. В то же время закономерности общественного развития свидетельствуют о том, что в обществе не может быть единства экономических интересов. Рабочие и предприниматели, работодатели (собственники) и наемные работники, а также государство заинтересованы в получении прибыли, развитии производства, сохранении рабочих мест, улучшении условий труда, повышении конкурентоспособности продукции, в своевременной уплате налогов. Поэтому согласование, взаимный учет интересов, их координация как раз и являются наиболее трудной задачей и в то же время важнейшим принципом жизнеспособности партнерских отношений.

Согласование интересов работников, работодателей, властных структур способствует активному вовлечению трудящихся в процесс управления, а новый тип отношений собственности – формированию среднего класса, сглаживанию поляризации в обществе, массовому вовлечению различных социальных групп, слоев в рыночные отношения. К сожалению, у большинства российских предпринимателей явно прослеживается психология краткосрочных выигрышей из-за отсутствия выбора.

Выделим экономические методы установления баланса между эгоистическими и коллективными интересами наемного работника. Наибольшее значение для работника имеют материальные стимулы, гарантия растущего личного дохода должна быть связана с увеличением экономических показателей работы коллектива. Работники могут быть заинтересованы в повышении производительности труда, если оплату их труда производить по конечному результату. Важна прозрачность системы оплаты труда.

Необходимо учитывать, что согласно закону оптимальности как закону экономической психологии поведение человека

основывается на необходимости удовлетворять свои потребности и интересы и всегда в любой ситуации является для него оптимальным; поступки человека всегда направлены на получение им наибольшей выгоды во всех отношениях – как в моральном, так и в материальном плане. Исходя из этого, невозможно заставить или убедить человека всецело разделять коллективные интересы в ущерб личным. Если человек будет в результате коллективной деятельности получать меньше, то он начнет стремиться к индивидуальной работе или не станет выполнять свои функции вовсе. Поэтому все экономические стимулы должны учитывать важность прироста личного благосостояния пропорционально усилиям каждого работника, а не всего коллектива.

Среди теорий контролируемых заработков особо можно выделить теорию «оправданных заработков», объясняющую, как складывается уровень компенсации затрат отдельного работника.

В 1876 г. И. Тюнен заложил основы теории предельной производительности [1]. По его мнению, «заработок рабочего должен быть равен стоимости его производительности, которую он добавляет к продуктивности в целом». В рамках данной теории работнику предоставляется благоприятная возможность увеличить размер компенсации через повышение собственной производительности.

В конце 20 века были сформулированы две организационные экономические теории мотивации. Экономическая теория операционных затрат, предложенная О. Уильмсоном [7], отражает природу обмена между работником и работодателем. Правильно сконцентрированная система компенсаций уменьшает операционные затраты.

Теория агентства сконцентрирована на проблеме устранения отличия интересов акционеров, менеджмента (агентов) и наемных работников компании. Оптимальная система компенсаций может создавать условия, при которых менеджеры и наемные работники ведут себя таким образом, чтобы способствовать повышению благосостояния держателей акций.

В широкий спектр организационно-управленческих методов согласования интересов участников хозяйственной деятель-

ности входят методы создания продуктивной рабочей среды, разработанные М. Е. Гаем, американским социологом [6]. Обозначим основные из них: 1) формирование рабочих групп, в которых в полную силу проявляются сильные стороны работников и компенсируются слабые; 2) создание открытых коммуникационных каналов, помогающих свободному потоку информации внутри организации; 3) гибкость в предсказуемых пределах, способствующая внедрению инноваций; 4) повышение качества трудовой жизни и согласование интересов организации с интересами работников.

Среди важных условий формирования общего корпоративного интереса следует обозначить небольшой размер организации и оптимальное количество членов в группе. Норма управляемости должна соответствовать общепринятому уровню. Во многих фирмах искажаются информационные потоки и нарушается обратная связь с руководством из-за слишком большого количества подчиненных, приходящихся на каждого руководителя. Однако следует избегать и противоположного явления, когда управленческий аппарат неоправданно раздут.

Важно поддерживать диалог между работодателем и наемными работниками, коллективный интерес формируется в ходе совместного обсуждения целей деятельности и путей их достижения. Только при контакте с подчиненными руководитель может узнать об их целевых установках и сообщить им о своем видении организации совместной деятельности.

Социолог М. Вебер [3], разработавший теорию социально-экономической организации, предложил ряд принципов построения идеальной организации. Организационно-экономический механизм – это тоже идеальная модель. Несколько постулатов теории Вебера могут быть применимы в качестве базовых при разработке организационно-управленческой составляющей организационно-управленческого механизма.

Разработка четких правил, инструкций и стандартов, определение порядка работы и стандартов, ответственности каждого члена организации должны быть, на наш взгляд, дополнены неформальными процедурами и традициями и подкреплены образцами поведения. В таком случае удастся избежать бюрократического подхода к управлению и упростить восприятие кол-

лективных норм и правил новичкам. Нормативы могут выполнять как интегрирующую, так и разобщающую функцию в процессе трудовой деятельности, поэтому в организации необходимо сочетание мотивационной работы с нормотворческой деятельностью.

Четкая система контроля и санкций также может играть двойную роль. Чрезмерный контроль и излишне жесткие санкции способны демотивировать работника, привести к сдерживанию роста производительности труда и даже явному снижению качества выполняемых работ. При этом нужно заметить, что полное отсутствие контроля и санкций приведет к таким же или даже более негативным последствиям. Разумное сочетание делегирования полномочий с контролем за выполнением заданий, напротив, способствует более эффективному труду и творческому, новаторскому подходу к выполнению трудовых функций. Административные наказания должны сочетаться с поощрениями. Важно разработать профессионально-этический кодекс, в котором бы отражались не права и обязанности работника, а система коллективных ценностей, основные принципы трудовой дисциплины.

В конце 20 века английский консультант по вопросам управления Л. Урвик [5] в своей работе «Элементы администрирования» предложил принципы построения формальной организации, которые существенно влияют на мотивацию сотрудников в этой организации. Ключевыми принципами являются: 1) соответствие людей структуре; 2) сопоставимость прав и ответственности; 3) установление диапазона контроля; 4) определенность. Эти краткие тезисы отражают основные элементы стимулирования труда за счет четкой организации деятельности фирмы.

Социально-психологические элементы организационно-экономического механизма согласования интересов участников хозяйственной деятельности фирмы также многообразны. Для формирования общего корпоративного интереса важно наличие некоего социального опыта. Для новичков в процессе адаптации необходим обучающий момент в общении с коллегами. Перебирая трудовые навыки, человек воспринимает и коллективные интересы, впитывает организационные традиции, обычаи. Люди

«заражаются друг от друга» как позитивным, так и негативным отношением к фирме, ее целевым установкам и руководству. Можно говорить о некоей социальной памяти любой организации, в основе которой находится идея преемственности. Общий корпоративный интерес может сформироваться только в тех фирмах, где реализуется эта идея. Обратившись к статистике, можно прийти к выводу, что современные российские предприятия превращаются в «проходные дворы», прием и выбытие работников за год, например, в торговле, достигает до 78 % и 74 % соответственно. При таком положении дел не приходится говорить о развитии социальной памяти. Стабильность коллектива – это одно из важнейших условий формирования единства целевых установок.

В процессе согласования интересов ключевым элементом является достижение эффекта единой групповой установки. Гастев А. К. употребляет слово «установка» «для обозначения известного рода психологического качества, продолжительно сохраняемого данным организмом» [4, с. 132]. Эффект единой групповой установки наиболее полно достигается при бригадной форме организации труда. Формирование группового поведения, коллективных традиций также относится к необходимым условиям развития коллективного интереса. «Бригада имеет плановое задание, с реализацией которого связано получение ею фонда оплаты труда. В силу этого формируется групповое экономическое поведение каждого и всех в своем коллективе. Люди руководствуются одной и той же ценностной установкой. Происходит при соответствующих предпосылках не просто сложение индивидуальных сил, но и их приращение. По типу: 10 человек, действующих вместе, сделают больше, чем они делают, работая индивидуально. Это эффект действия команды, имеющей задание и своих лидеров» [2, с. 17].

Другие эффекты бригадной работы также следует учитывать как социально-психологические элементы организационно-экономического механизма согласования интересов. В частности, особого внимания заслуживает эффект ориентации группы на конечный результат, когда группа, по существу, связывает себя с каким-то конечным итогом работы. Эффект единства коллективной заинтересованности и ответственности реализует-

ся при условии, если коллектив трудится как сохозяин производства.

При отсутствии коллективных стимулов трудно выработать групповое поведение. Следует избегать обезличивания и уравниловки. В этом заключается эффект сочетания индивидуальных и коллективных стимулов. Необходимо выделить также эффект обратных связей, т.е. обратное воздействие результатов управления системой на процесс этого управления [2, с. 18–20].

Автоматизм работы предприятия, введенный в оборот Гастевым А. К. [4, с. 213], может реализовываться и в действии организационно-экономического механизма согласования интересов участников хозяйственной деятельности фирмы. Положительное восприятие новшеств, добросовестность, чувство сопричастности к делам фирмы, уважительное отношение к коллегам, доброжелательность по отношению к руководству являются, на наш взгляд, ключевыми трудовыми установками, способствующими формированию общего корпоративного интереса.

Созданию психологической предрасположенности к восприятию человеком себя как члена коллектива, переоценке ценностей в пользу баланса между индивидуальными и коллективными интересами должен способствовать эффект совместного труда. «Люди, трудясь плечом к плечу, помогают друг другу, обмениваются опытом, секретами выполнения операций, работ. Они коллективно ищут пути наиболее рациональной работы» [2, с. 16].

Формирование благоприятного морально-психологического климата во многом зависит от руководства, от его способности выполнять тренерские функции, от наличия традиций и образцов, поддерживаемых руководством. Работа по созданию коллектива из наемных работников – это достаточно длительный и трудоемкий процесс, успешность которого проявляется в легкости вхождения в коллектив новичков, низком проценте текучести кадров, длительной работе на одном предприятии и в одной должности. Морально-психологический климат – это индикатор сплоченности коллектива.

По нашему мнению, необходимым условием согласования интересов участников хозяйственной деятельности является лояльность во взаимоотношениях работодателя и наемных работников. Конфликтность, как противоположный этому процесс,



делает практически невозможным достижение оптимума интересов. При этом важна окраска отношений не только руководства и подчиненных, но и между наемными работниками одного структурного подразделения. Организационно-экономический интерес согласования интересов в своей структуре должен содержать элементы, способствующие сплоченности коллектива, достижению компромисса целей и установок работников с помощью благоприятного морально-психологического климата в коллективе.

Для иллюстрации применения организационно-экономического механизма, обеспечивающего реализацию интереса предприятия в сочетании с интересом работника, построим идеальную теоретическую модель согласования интересов профессорско-преподавательского состава, сотрудников и руководства вуза.

Обозначим ключевые требования вуза к преподавателям, выполнение которых можно рассматривать через призму организационно-управленческого механизма. Эти требования, по сути, являются функциями живого труда. Итак, преподаватель должен выполнять учебную нагрузку, вести научно-исследовательскую деятельность, осуществлять организационно-воспитательную работу, выполнять служебные поручения, осуществлять общественную (культурно-массовую) деятельность, профессионально расти и развиваться, повышать уровень своей психолого-педагогической подготовки.

Каждая из этих функций может быть реализована максимально эффективно с помощью соответствующих элементов организационно-экономического механизма согласования интересов преподавателей и руководства вуза. Для каждой из выделенных функций предложим юридические, экономические, организационно-управленческие и социально-психологические методы стимулирования труда.

Педагогическая функция заключается в том, что у каждого преподавателя вуза есть учебная нагрузка, которую он должен выполнять в полном объеме. В трудовом договоре юридически указывается размер оплаты труда и требования к выполнению этой нагрузки в соответствии с ее объемом. На наш взгляд, целесообразно, а иногда и категорически запрещено в структуре

учебной нагрузки преподавателя все часы работы планировать как аудиторные. Рациональная структура учебной нагрузки мотивирует работника к творчеству, способствует активизации научно-исследовательской работы.

Экономически обоснованной нам представляется тарифная система оплаты труда в той ее части, где учитывается разряд работника, в нашем случае речь идет об ученых степенях и званиях, а также доплатах за должность. К базовой ставке необходимо прибавлять дополнительные стимулирующие выплаты за улучшение структуры своей педагогической нагрузки, освоение новых курсов, написание учебно-методических пособий, проведение мастер-классов для коллег. По нашему мнению, базовый оклад должен составлять порядка 60–70 % от общей суммы оплаты труда. Сумма доплат должна устанавливаться в форме единой для всего вуза системы коэффициентов, повышающих оклад работника на 5–40 % в зависимости от трудовых усилий. За освоение нового курса или спецкурса можно ввести повышающий коэффициент – 20 % от базовой ставки, кроме того, преподаватели, активно поддерживающие нововведения, разрабатывающие методические пособия, могут поощряться двадцати пяти – тридцати процентной надбавкой к окладу и рассчитывать на повышение в должности. На заседаниях ученого совета факультета следует выражать публичную благодарность педагогам, особенно добросовестно выполняющим учебно-педагогическую нагрузку.

Одной из проблем, с которой сталкиваются многие педагоги высшей школы, является сложность с опубликованием научных и учебно-методических трудов, это связано с недостатками финансирования вузов и низким качеством работы вспомогательного персонала. В связи с этим необходимо, стимулируя работников редакционно-издательских служб, способствовать сокращению во времени издательского процесса, что в свою очередь может привести к активизации учебно-методической работы. Социально-психологический момент стимулирования учебной деятельности педагогов состоит в составлении удобного расписания и предоставлении возможности выбора дисциплин и курсов.

Научно-исследовательская работа преподавателей необходима не только вузу для поддержания статуса и улучшения за счет этого финансирования, но и для самих работников – защита диссертаций и издание монографий дает возможность получить ученую степень и ученое звание и вместе с тем повысить уровень зарплаты и социальный статус. В задачи руководства вуза входит создание благоприятных условий для научных исследований – оплата публикаций в сборниках ВАК, командировочных расходов на участие в конференциях, а также оптимизация учебной нагрузки с целью предоставления времени для научных исследований.

Выполнение служебных заданий следует осуществлять на добровольных началах, их вид должен учитывать пожелания самого работника. В случае выполнения длительного и трудоемкого задания можно предложить оплачивать его в размере от 10 до 25 % от оклада. В контракте должны быть предусмотрены пункты о поощрениях за выполнение служебных поручений, а также их формы и частота выполнения. Особенно активные сотрудники могут быть отмечены на заседании ученого совета и в качестве вознаграждения смогут получить путевку в санаторий или оплату услуг мобильной связи, некоторых коммунальных платежей. Традиционно фотографии наиболее активных работников размещаются на доске почета. На уровне заведующего кафедрой вводится функция регулирования структуры служебных поручений в соответствии с возможностями и способностями работников.

Организационно-воспитательная работа наиболее сложна с точки зрения морального стимулирования. Лишь немногие преподаватели согласны заниматься воспитательной работой, осуществлять кураторские функции без дополнительной оплаты. Это обусловлено рядом причин, главной из которых можно считать повышенную психологическую нагрузку, которая возникает при работе с современной молодежью. В связи с этим рекомендуется оплачивать по результатам, оцениваемым самими студентами, организационно-воспитательную работу преподавателей в размере 2–3 тыс. в месяц в зависимости от количества проводимых мероприятий и их эффективности.

Общественная или культурно-массовая деятельность может активизироваться за счет социально-психологических компонентов организационно-экономического механизма согласования интересов руководства вуза и его сотрудников. Необходимо на каждом факультете выявлять работников, заинтересованных в выполнении данного вида деятельности, и поощрять их активность с помощью грамот, благодарностей на совете факультета, путевок в санаторий, перераспределения учебных поручений в пользу внеаудиторной нагрузки. Культурно-массовая деятельность, к сожалению, остается недооцененной ни руководством, ни самими работниками, а ведь именно она способствует сплоченности коллектива.

Профессиональный рост и развитие следует поощрять в первую очередь с помощью организационно-управленческих действий руководства. Человек, который повышает свой профессиональный уровень, как правило, рассчитывает на карьерный рост и увеличение зарплаты; поскольку достаточно сложно оценить личный вклад работника в свой профессиональный рост за пределами вуза, целесообразно создавать отделы или назначать ответственных на каждой кафедре за повышение квалификации работников. Обучение с отрывом от работы должно быть строго добровольным и учитывать возможности и пожелания самих работников, а повышение квалификации в ходе выполнения своих профессиональных функций, осуществляемое в виде участия в конференциях, публикаций в кафедральных и вузовских сборниках, участия в круглых столах, проведения мастер-классов обязательно для всех преподавателей. Эти мероприятия должны быть обозначены заранее, и участие в них осуществляется по мере возможности и с учетом научных интересов работников. Особенно активные работники могут получать разовые доплаты в виде премии в размере 2–3 тыс. р.

Таким образом, мы предложили идеальную теоретическую модель организационно-экономического механизма согласования интересов профессорско-преподавательского состава и руководства вуза. В данной конструкции отсутствует вспомогательный персонал, но можно с уверенностью утверждать, что функционально деятельность этой категории сотрудников вузов менее сложна, а потому более легко координируема и стимули-

руема. Аналогично можно разработать модель для согласования интересов руководства медицинских учреждений и медицинского персонала, а также других коммерческих и некоммерческих организаций.

Предложенный нами организационно-экономический механизм согласования интересов участников хозяйственной деятельности фирмы является одним из возможных способов формирования общего корпоративного интереса и, безусловно, может служить базой для формирования организационной культуры.

### ***Библиографический список***

1. *Аникин А. В.* Юность науки: жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. М. : Изд-во политической литературы, 1971.
2. *Бабаев Б. Д., Куликов В. И., Шевченко Р. Я.* Бригада: ее сила и возможности. Ярославль : Верх.-Волж. кн. изд-во, 1988. 80 с.
3. *Вебер М.* Избранные произведения. / под общ. ред. Ю. Н. Давыдова. М. : Прогресс, 1990. 808 с.
4. *Гастев А. К.* Трудовые установки. М. : Экономика, 1973. 343 с.
5. Классики менеджмента / под ред. М. Уорнера. СПб. : Питер, 2001. 1168 с.
6. *Красильникова Т. Г.* Роль связей с общественностью в социальных процессах трудовых коллективов современного Российского общества : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Пермь, 2005.
7. *Уильмсон О.* Природа фирмы. М. : Дело, 2001. 245 с.

УДК 332

*А. А. Сабурова*

**ЗЕМЕЛЬНЫЙ ВОПРОС В РОССИИ:  
ПРОБЛЕМА СПЕКУЛЯЦИИ ЗЕМЛЕЙ**

Статья посвящена проблеме спекуляции землей в контексте решения земельного вопроса в России, приводится перечень категорий земель, подлежащих спекуляции, рассматриваются негативные последствия спекуляции землей. Главная идея статьи состоит в ответе на вопрос, чем являются краткосрочные инвестиции в землю в России: спекуляцией или инвестированием.

Ключевые слова: земельный участок, спекуляция землей, земельный спекулянт, краткосрочное инвестирование, инвестор.

*А. А. Saburova*

**LAND QUESTION IN RUSSIA:  
THE PROBLEM OF SPECULATION OF LAND**

The article deals with problem of speculation of land in the context of land question in Russia. In the article we give specification of merchantable plots of land, character negative consequences of speculation of land. The main idea of article consists in answering the question: «Does short-term investments in land be a speculation or an investment in Russia?»

Key words: a plot of land, a speculation of land, land speculator, short-term investment, an investor.

*Спекулянт или инвестор?*

Существует большое количество классификаций инвесторов. Наибольшее распространение получило деление на группы по срокам инвестирования: долгосрочные инвесторы; среднесрочные инвесторы; краткосрочные инвесторы, или спекулянты. Спекуляция (лат. *speculatio*) дословно переводится как отслеживание, высматривание. В современном мире этим термином называют операции купли-продажи, целью которых является быстрое получение прибыли, к этой категории относится подавляющее большинство мелких и частных инвестиций [8].

Краткосрочные инвесторы, или спекулянты, весьма разнообразны по составу и сферам деятельности (от продажи овощей и фруктов до торговли ценными бумагами). Считается, что

наличие достаточного количества спекулянтов очень важно для рынка, так как их участие придает цене эластичность и мягкость движения.

Но во всех ли сферах экономической деятельности допустимо осуществление спекулятивных сделок? В данной статье рассматривается проблема спекуляции земельными участками в контексте решения земельного вопроса в России. Мы постараемся понять, чем являются современные краткосрочные сделки с землей в нашей стране – спекуляцией или инвестированием и допустима ли спекуляция земельными ресурсами в принципе.

Для начала выделим основные категории земель, представляющие наибольший интерес для краткосрочного инвестирования, или спекуляции.

1. Земли городских поселений и близлежащие к ним земли в случаях:

- расширения площади поселений (ярким примером является планируемое расширение Москвы с созданием столичного федерального округа);

- реконструкции городских поселений;

- смещения центров деловой активности населения (примером служит смещение центров активности на въездные пути в Иваново в связи со строительством крупных торговых текстильных центров);

- расширения зон жилищного строительства;

- строительства городов-спутников, коттеджных поселков вблизи крупных городов и др.

2. Земли, занятые транспортными и иными коммуникациями, в случаях:

- строительства новых магистралей (например, проекты возведения новой автотрассы Москва–Санкт-Петербург и Центральной кольцевой автодороги (ЦКАД)) [11];

- ремонта или реконструкции транспортных и иных коммуникаций, аэропортов, портов и др. (например, в Саратовской, Самарской, Волгоградской областях и Ставропольском крае зафиксированы случаи приобретения земли в преддверии ремонта ниток нефтепровода с целью получения солидной компенсации от нефтегазовых компаний) [9].

3. Земли, предназначенные для осуществления крупных государственных проектов (в том числе для создания особых экономических зон или проведения крупных спортивных соревнований (например, Олимпийские игры 2014 г. в Сочи)).

4. Земли, предназначенные для строительства крупных промышленных объектов (производственных предприятий, ГЭС, АЭС, например, АЭС в Калининградской области).

5. Сельскохозяйственные земли (особенно плодородные земли черноземной полосы России).

6. Ландшафтные территории (живописные места вблизи рекреационных зон, водоемов, например земельные участки по берегам Волги, Черного моря и др.).

Постараемся ответить на вопрос, какие главные опасные последствия влекут за собой краткосрочные инвестиции (или спекуляции) с землей.

1. *Запустевание земельных угодий.* Скупка земель с целью дальнейшей перепродажи по более высокой цене приводит к тому, что она запустевает. За последние 10 лет треть плодородной земли (42 млн га) выведена из оборота – используется не по назначению или заброшена [1].

2. *Отсутствие надежного хозяина на земле.* Для того чтобы предотвратить возможные негативные последствия расширения оборота земли, необходимо законодательное закрепление положений о праве приобретения земли только лицами, обязавшимися использовать землю в рамках ее целевого назначения, к тому же имеющими специальное образование, опыт практической работы с землей.

3. *Ухудшение качества земель.* В использовании земель наметились устойчивые негативные процессы. Усилилась эрозия, опустынивание, деградация, осолонцевание почв. Происходит истощение земель, разрушение мелиоративных систем. Резко ухудшилось использование сенокосов и пастбищ [2].

4. *Угроза пожаров.* Зброшенныe территории зарастают густой травой и становятся пожароопасными. Также с заброшенных участков ветром разносится сорняк и попадает на обрабатываемые поля, в связи с чем их владельцы несут финансовые потери.



5. *Вывод земель из сельскохозяйственного оборота.* В России из оборота выведено почти 30–40 % земель сельхозназначения, примерно половина из этого объема приходится на земли, скупленные инвесторами со спекулятивными целями. С целью спекуляции скупались лучшие, самые плодородные и удобно расположенные земли [5]. В дальнейшем происходят изменения категории земли, на ней строятся коттеджи, частные аэродромы и др. Вывод земель из сельского хозяйства в свою очередь приводит к другим печальным последствиям: разорению действующих сельхоз предприятий [7], угрозе утраты продовольственного суверенитета страны, деградации сельской местности (оттоку населения из сел и деревень, росту бедности, уровня смертности, уровня преступности, пьянству и др.), росту социальной напряженности [4] и др.

6. *Рост затрат на выкуп земель для государственных нужд.* К примеру, на выкуп земли и компенсационные выплаты расходуется до 7–13 % выделенных из федерального бюджета средств, направленных на Олимпиаду 2014 г. в Сочи. Размер выплаченных землевладельцам компенсаций колеблется от нескольких миллионов до 1,7 млрд р. Еще около 18 млрд р. вложено в строительство жилья взамен изъятой недвижимости [3].

7. *Рост цен на землю.* В результате спекулятивной купли-продажи земли ее цена возрастает в десятки раз, что делает невозможным покупку земельных участков простыми гражданами для индивидуального жилищного строительства или организации фермерских хозяйств. Во многом цены растут благодаря раздуванию самими спекулянтами проблемы дефицита земли [10].

8. *Рост коррупции.* Для того чтобы оформить участок из паевой собственности, как правило, нужно иметь знакомство в администрации [6]. Спекулянты, зарабатывающие на продаже земель под дорожное строительство, также близки к чиновникам, ответственным за реализацию дорожных проектов, а, следовательно, имеющим наиболее достоверную информацию о будущих границах дороги.

Нельзя оставить без внимания тот факт, что при операциях инвестирования (или спекуляции) с землей объектом сделки выступает сама земля. Она упрощается до понятия вещи, товара. Но ведь земля, прежде всего, будучи природным ресурсом, а

затем пространственным базисом, средством производства и недвижимостью, уникальна. Многие люди, в том числе и современные, считают землю существом одушевлённым, имеющим разум, душу и волю, многие её обожествляют. И все без исключения знают, что без земли жизнь человека невозможна. В то время как для рыночного агента земля – это лишь средство получения прибыли.

Таким образом, мы убеждены, что в силу специфики категории земли она не может выступать объектом краткосрочных операций купли-продажи. Учитывая перечисленные выше негативные последствия таких сделок, можно сказать, что они носят антиобщественный характер и являются не чем иным, как спекуляцией, а отнюдь не инвестированием.

#### ***Библиографический список***

1. *Бутузова Л.* В российском селе начался новый передел собственности // Российская газета. 2011. № 222(5598). 05 окт.
2. *Власти Подмосковья предложили отбирать землю у спекулянтов.* URL: <http://realty.lenta.ru/news/2011/05/04/zarosli/>.
3. *Захарова Л.* Атака на спекулянтов // Российская газета. Экономика. 2012. № 5690 (17). 27 янв.
4. *Казарезов В.* Тёмный передел // Литературная газета. 2010. № 24. 16 июня.
5. *Казьмин Д., Виноградова Е., Филатов А.* Власти придумали механизм изъятия до 40 млн га земли // Крестьянские Ведомости. 2010. 26 ноября.
6. *Павловская Т.* Вступил в силу приговор виновным в афере с "олимпийской" землей // Российская газета. 2011. 13 окт.
7. *Соболева А.* Земельные войны. Сельский час // Комсомольская правда. 2011. 04 авг.
8. URL: <http://fincake.ru/kb/articles/43>.
9. URL: <http://news.rufox.ru/texts/2012/01/10/223258.htm>.
10. URL: <http://www.kommersant.ru/>.
11. URL: <http://www.pnrus.ru/index/0-496>.

УДК 332

*А. А. Сабурова*

### **ЗЕМЕЛЬНЫЙ ВОПРОС В РОССИИ: ПРОБЛЕМА ЛАТИФУНДИЙ**

В статье рассматривается вопрос возникновения латифундий в России, анализируются основные причины их появления, приводится классификация латифундистов, а также дается характеристика плюсов и минусов существования крупной земельной собственности в России.

Ключевые слова: латифундия, латифундист, земельный пай (доля), частная собственность на землю, земля сельскохозяйственного назначения.

*А. А. Saburova*

### **LAND QUESTION IN RUSSIA: THE PROBLEM OF LATIFUNDIA**

In the article we take a good look at emergence of latifundia in Russia, review root causes of appearance of latifundia, classify large landowners, also we character positive side and negative side of existence of big landed property in Russia.

Key words: latifundium, large landowner, land share, private land ownership, agricultural land.

В настоящее время одной из наиболее острых проблем при решении земельного вопроса в России является проблема латифундизма, или крупных земельных владений – латифундий (от лат. latifundium – латифундия, от *latus* – обширный и *fundus* – поместье) [3]. Казалось бы, для нашей страны этот вопрос был окончательно решен после победы революции 1917 г., когда помещичья собственность на землю (латифундии) была ликвидирована Декретом о земле от 26 октября 1917 г. и земля была провозглашена всенародным достоянием. Но это далеко не так.

Почему эта проблема для нашей страны вновь стала актуальной? Проанализируем причины возникновения латифундий в современной России.

1. *Наделение работников села земельными долями (паями)*. В 1990 г. все земли колхозов и совхозов решено было поделить на доли, или земельные пая, среди работников этих колхо-

зов и совхозов, а также других лиц, проживающих на селе (пенсионеров, врачей, учителей и др.).

Так на селе появились 12 млн собственников земли. Они получили 120 млн га земли. В среднем на одного дольщика приходилось 10 га. По субъектам РФ площадь колебалась в широком диапазоне: от 1 до 30 га.

*2. Возможность трансформации земельной доли (пая) в реальный земельный участок.*

Раздел земли на доли давал право на частную собственность, но не требовал немедленного роспуска крупных сельскохозяйственных организаций. Собственники долей могли отдать свои доли в аренду или пользование своим сельхозпредприятиям или фермерам, также они могли использовать их для расширения своего личного хозяйства.

*3. Возникновение институциональных предпосылок латифундий.*

За 90-ые годы наблюдался вялотекущий процесс выдачи документов собственникам земельных долей, передачи крестьянами долей в аренду с оплатой зерном и вспашкой огорода. В начале нового века ситуация резко изменилась. Под давлением лоббистов было пересмотрено земельное законодательство. Большую роль в этом сыграл Федеральный закон от 24 июля 2002 г. № 101-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» [11].

Изменения в земельном законодательстве привели к ряду последствий.

*3.1. Подрыв статуса земли как неделимого фонда.* Это дало возможность владельцам земельных долей или лицам, купившим земельные доли, выделять в натуре земли, ранее являющиеся частью угодий колхозов и совхозов (сенокосы, пастбища, посевные площади и др.), приводя тем самым к дроблению земли, нарушению севооборота и другим негативным последствиям, на которых мы остановимся чуть позже.

*3.2. Установление сложных и дорогих процедур оформления и регистрации прав собственности на земельный участок.* Дорогие процедуры по оформлению и регистрации прав на доли вынуждают крестьян к отказу от долей или продаже их за бесценок. По новым правилам выделить и оформить земельный

участок в счет земельных долей в основном могут только крупные компании, которые в состоянии оплатить взятки чиновникам, нанять квалифицированных юристов для оформления и регистрации земельных участков [15].

3.3. *Возможность перевода земель из сельскохозяйственных в земли других категорий.* Наиболее часто встречающийся вариант заключается в переводе сельскохозяйственных земель в земли поселений с дальнейшей продажей ее под дачные участки или строительство коттеджей. Явление вывода территорий из категории земель сельхозназначения наиболее распространено в Московской, Ленинградской областях и Краснодарском крае [2].

3.4. *Установление очень большого размера земельного участка, находящегося в собственности одного лица.* Максимальная площадь сельхозугодий, находящихся в собственности одного физического (но не юридического!) лица и расположенных на территории одного района, устанавливается законом субъекта федерации в размере не менее 10 % (и вплоть до 100 %) общей площади сельскохозяйственных угодий в границах района [11, ст. 4. п. 2]. На практике это будет означать, что максимальные размеры должны быть не менее 10–100 тыс. га сельхозугодий – в зависимости от размера района. Воспользовавшиеся этим некоторые олигархи формируют собственные княжества с площадями в сотни тысяч гектаров, а некоторые замахнулись на миллионы гектаров.

4. *Появление в стране представителей крупного бизнеса с большими финансовыми ресурсами.*

С возникновением указанных выше законодательных предпосылок началась интенсивная скупка земли представителями крупного капитала, образование земельных латифундий. Делается это цинично, с использованием лазеек в законодательстве, через обман людей и подкуп чиновников. Латифундисты ничуть не скрывают своих намерений иметь на семью сотни тысяч гектаров.

5. *Рассмотрение земли в качестве привлекательного актива с постоянно растущей стоимостью.*

Колоссальные финансовые возможности олигархов требуют овеществления и готовы выплеснуть миллиарды в качестве спроса на тот товар, который может нести функцию надежно-

го накопителя общественного богатства. Земля очень подходит для этой цели: по мере будущей нормализации положения в сельском хозяйстве она будет только возрастать в цене. Наиболее привлекательны с этой точки зрения земли вблизи крупных городов, транспортных магистралей, а также в рекреационных зонах (рядом с водоемами, лесными массивами и др.).

#### *6. Появление крупных агрохолдингов.*

Были сформированы первые агрохолдинги. Появилась идея: России не нужны десятки миллионов крестьян, а чтобы накормить страну, достаточно иметь 20–25 агрохолдингов, – утверждал владелец агрохолдинга «Стойленская нива» Белгородской области Ф. И. Ключа [1].

Роль агрохолдингов постоянно растет. На 2009 г. они обеспечивали 20–25 % объема производства в отрасли. Это понятно, так как крупные компании с их лоббистскими возможностями и связями, серьезными финансовыми ресурсами гораздо увереннее чувствуют себя в нашей среде, где развитие любого бизнеса сопряжено с множеством административных барьеров [5].

#### *7. Отсутствие прозрачной статистики по земельному вопросу.*

Статистического наблюдения за количеством, площадью и использованием земельных долей в стране нет. Известно, что часть дольщиков умерла, а их наследники не вступили в свои права. Некоторые собственники выделили в счет долей участки, некоторые внесли доли в уставные капиталы, продали свои доли. Сколько дольщиков осталось на сегодняшний день – никто не знает [15].

При проведении Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г. была сделана попытка восполнить этот пробел. Владельцам личных подсобных хозяйств был задан ряд вопросов, касающихся земельных долей, однако Росстат ответы на эти вопросы почему-то не обработал и не опубликовал. Есть лишь приблизительные данные [9].

Сегодня крупных владельцев земли (попросту латифундистов) можно разделить на несколько групп:

1. Активные землевладельцы, занимающиеся сельским хозяйством, производством сельскохозяйственной продукции. Это крупные агрохолдинги.

2. Активные землевладельцы, эффективно развивающие земли и занимающиеся ленд-девелопментом, а некоторые одновременно и сельским хозяйством.

3. Активные землевладельцы, занимающиеся изменением целевого назначения земель, приобретающие их для строительства коттеджных поселков.

4. Пассивные землевладельцы, которые ничего не делают с землей и поддерживают жизнь в своих колхозах. В эту группу попадают и банки, оказавшиеся искусственно крупными держателями земельных активов, доставшихся им от ленд-девелоперов в качестве уплаты по долгам перед банком. Эта категория пока ничего не делает с землями, ожидая возвращения высокой стоимости на землю и мечтая реализовать эти активы по наиболее высокой цене.

5. Латифундисты-рейдеры, которые занимаются захватом ценных земель, которые обрабатываются сельскохозяйственными предприятиями [12].

Учитывая практически полное отсутствие статистики по земельному вопросу, невозможно точно понять, сколько в стране всего латифундистов и каким количеством земли они владеют. К этому вопросу приковано скорее внимание журналистов и общественности, чем внимание власти с ее статистическими ресурсами.

Журнал русский «Forbes» в 2005 г. опубликовал рейтинг 10 крупнейших владельцев земли сельскохозяйственного назначения в Подмоскowie [17]. В совокупности на 2005 г. десяти крупнейшим землевладельцам принадлежало 434 тыс. га земли.

По данным экспертов, под влиянием кризиса 2008 г., а также инициатив властей по изъятию земель и нововведений в законодательстве рынок земли не стал более открытым и даже наоборот ушел в тень. Все это приводит к тому, что количество лендлордов становится больше, хоть и с меньшими объемами земель. Так, на 2010 г., по данным Коммуникационной группы «ЗЕМЕР», земля в Московской области принадлежит 17 латифундистам. Примечательно, что только 7 из них в той или иной мере занимаются сельским хозяйством, все остальные позиционируют себя как ленд-девелоперы [12].

На наш взгляд, представляется интересным рассмотрение вопроса о плюсах и минусах существования латифундий в России.

Плюсы латифундий в основном связаны с возникновением и функционированием крупных сельскохозяйственных организаций – агрохолдингов. Охарактеризуем положительные стороны существования агрохолдингов.

1. Задействованность земли в производстве.
2. Предоставление рабочих мест с достойной заработной платой для жителей села.
3. Отсутствие оттока населения из сел и деревень, то есть препятствие деградации российского села.
4. Развитие территорий и увеличение налоговых поступлений муниципалитетов [13].
5. Снижение угрозы зависимости страны от импортных продуктов питания.
6. Выпуск конкурентоспособной продукции высокого качества.
7. Возможность осуществления экспортных продаж.
8. Продвижение новых технологий в сельское хозяйство.
9. Увеличение притока иностранных инвестиций в российское сельское хозяйство.
10. Содействие развитию фермерства на основе создания развитой сети отношений между агрохолдингами и фермерами по опыту США и стран Европы [8].

На наш взгляд, даже эти очевидные преимущества крупного земельного владения (на примере агрохолдингов) не перевешивают тех минусов, которые влечет за собой существование латифундий в нашей стране. Укажем основные из них.

1. Запустение земельных угодий. Крупные латифундисты скупают земли с целью дальнейшей перепродажи по более высокой цене. В результате землю выводят из сельскохозяйственного оборота. За последние 10 лет треть плодородной земли (42 млн га) выведена из оборота – используется не по назначению или заброшена [4].

2. Разорение действующих сельскохозяйственных предприятий. Латифундисты скупают наиболее ценные земельные угодья, обрабатываемые сельскохозяйственными предприятиями.



ми, в результате чего последние прекращают свою деятельность по причине нехватки земель [14].

3. Перевод сельскохозяйственных земель в земли других категорий. Наиболее ценные земельные угодья (земли вблизи городов, водоемов и др.) путем трансформации категории используются для строительства коттеджей, частных аэродромов, гоночных трасс и др. [10].

4. Спекуляции с землей. Ценные земли переходят в руки латифундистов путем скупки за бесценок земельных паев. Впоследствии земли продаются по цене в несколько раз большей цены покупки.

5. Массовое обезземеливание крестьян, которое ведет к выдавливанию сельских жителей из родных мест и замещению их дешевой иностранной рабочей силой, которое становится новой формой рабства.

6. Рост теневого сектора экономики. Скупка и оформление земельных паев создали почву для коррупции и махинаций. Множатся факты незаконного отчуждения земельных долей путем обмана и подделки документов. В ход идут фиктивные браки, преднамеренные банкротства, иные манипуляции с земельными долями. Часты случаи рейдерского захвата действующих сельхозпредприятий [7].

7. Бессистемное использование земли. Сельхозпредприятия, работающие на арендуемых у латифундистов землях, не имеют перспективы, поскольку не могут выстраивать производственные программы на будущее. Они не могут внедрять системы севооборота, мелиоративные сооружения и т. д. Все это может привести к нарушению экологических требований и провоцировать водную либо ветровую эрозию почвы [2].

8. Угроза утраты продовольственного суверенитета страны. На товарном рынке доля отечественных производителей составляет менее 70 %. Это ставит под угрозу независимость государства, будущее российского народа, здоровье людей.

9. Деграция сельской местности. Вследствие запустения земель идет отток населения из сел и деревень, люди беднеют, спиваются, растет уровень смертности.

10. Рост социальной напряженности, конфликты с населением из-за фактов захвата земель и махинаций с земельными долями [6].

Таким образом, глядя на концентрацию земли в руках латифундистов, можно сказать, что маятник качнулся из крайне левого положения (отсутствие частной собственности и колхозно-совхозная форма хозяйствования) в крайне правое (частные латифундии и адекватные им гигантские агрокомплексы). Россия проскочила разумную, принятую в мире срединность (фермерские хозяйства), вначале удивив всех колхозами, а теперь – латифундиями. Теперь мы преподносим миру очередной урок, становясь на путь создания невиданных в мире латифундий и сверхкрупных сельскохозяйственных предприятий. Последствия этого могут оказаться самыми губительными. Ввиду плохой управляемости эти монстры не могут быть эффективными. Отчуждённый от собственности и результатов труда работник на земле – плохой работник.

Как тут не вспомнить слова русского поэта и философа Петра Чаадаева: «Мы принадлежим к числу тех наций, которые как бы не входят в состав человечества, а существуют лишь для того, чтобы дать миру какой-нибудь важный урок. Наставление, которое мы призваны преподать, конечно, не будет потеряно, но кто может сказать, когда мы обретём себя среди человечества и сколько бед нам суждено испытать, прежде чем исполнится наше предназначение» [16].

#### **Библиографический список**

1. *Арсюхин Е. С.* Ключкой по жизни // Российская газета. Федеральный выпуск. 2004. № 3543. 05 авг.
2. *Белоусов Н.* Закон об обороте сельхозземель нужно срочно улучшать // Крестьянские ведомости. URL : [http://www.agronews.ru/articles/detail/8655/?sphrase\\_id=2791](http://www.agronews.ru/articles/detail/8655/?sphrase_id=2791).
3. Большая Советская Энциклопедия / под ред. А. М. Прохорова. М. : Сов. энциклопедия, 1972.
4. *Бутузова Л.* В российском селе начался новый передел собственности // Российская газета. 2011. № 222(5598). 05 окт.
5. *Голохвастов А., Глушакова Д.* Некоторые тенденции в деятельности агрохолдингов в России // Ценовик. 2011.

6. *Казарезов В.* Тёмный передел // Литературная газета. 2010. № 24. 16 июня.
7. *Лубинец Е.* Доля с горечью. Сельскохозяйственные земли остаются предметом махинаций // Российская газета. Кубань-Кавказ. 2008. № 4785. 31 окт.
8. *Маслов С. С.* Колхозная Россия. История и жизнь колхозов. Значение для сельского хозяйства, крестьянства, государства. Природа, эволюция и будущее. М. : Наука, 2007.
9. *Миронов С.* Земельной реформе – столыпинскую мудрость// Российская газета. Федеральный выпуск. 2007. № 4452. 29 авг.
10. *Никитина М., Труханова Э.* Скупка паев у членов сельхозкооперативов приобретает характер стихийного бедствия // Российская газета. Верхняя Волга. 2006. № 4127. 26 июля.
11. Об обороте земель сельскохозяйственного назначения: Федеральный закон от 24 июля 2002 г. № 101-ФЗ.
12. Рейтинг: главные латифундисты Подмосковья. URL : <http://zemer.ru/info/ratings/9726>.
13. *Рылько Д.* У нас преобладают агрохолдинги, а на Западе – семейные фермы // АгроИнвестор. 2009. № 2.
14. *Соболева А.* Земельные войны. Сельский чес // Комсомольская правда. 2011. 04 авг.
15. *Узун В.* Земельная доля – была, да сплыла. URL : [http://www.agronews.ru/news/detail/58041/?sphrase\\_id=27781](http://www.agronews.ru/news/detail/58041/?sphrase_id=27781)
16. *Чаадаев П. Я.* Философские письма. Письмо первое. 1 декабря 1829 г. URL : <http://www.philosophy.ru/library/chaad/lettr/chaad1.html>
17. URL: <http://www.restko.ru/news/3025>.

УДК 338.1

*Ю. В. Смольянинова*

### **ПОДХОДЫ К ФИНАНСИРОВАНИЮ ВУЗОВ**

В данной статье рассматриваются вопросы формирования подходов к финансированию вузов, обосновывается высшее профессиональное образование как общегосударственная ценность, рассматриваются вопросы оптимизации соотношения между различными источниками финансирования.

Ключевые слова: высшее профессиональное образование, источники финансирования, бюджетное финансирование, внебюджетные средства, сметное финансирование, субсидии.

*Y. V. Smolyaninova*

### **APPROACHES TO THE FUNDING OF UNIVERSITIES**

The article considers the questions of formation of approaches to the funding of the universities, the higher professional education as a national value, the issues of optimizing the relationship between the different sources of financing.

Key words: higher professional education, sources of financing, budgetary financing, extra-budgetary funds, the estimated funding, grants.

Современный период реформирования экономики России предъявляет высокие требования к кадрам специалистов и управленцев. В настоящее время государство выделяет колоссальные средства на развитие высокотехнологичных отраслей, оборонно-промышленного комплекса. Но для эффективного освоения этих средств необходимы высокообразованные люди. Кадры решают все!

В настоящее время остро стоит проблема старения инженерных, конструкторских и научных кадров. Молодежь не идет в науку, это во многом связано с недостатком финансирования именно сферы высшего профессионального образования. Встает вопрос: кто должен оплачивать образование? Вероятно, тот, кто в нем заинтересован. В высшем профессиональном образовании заинтересовано государство, бизнес и непосредственно сам человек. Мы все более утверждаемся во мнении, что образование является общегосударственной ценностью и именно государст-

во должно взять на себя социальную ответственность за высшее образование. Это во многом объясняется особенностями России.

Исторически сложилось, что Россия – это империя, государство, имеющее обширные владения, это большое многонациональное образование, управляемое из одного центра. Российская экономика отличается не только пространственной и отраслевой масштабностью, но и неоптимальностью экономики. До настоящего времени не сформировано единое экономическое пространство, регионы разрознены. В данной ситуации именно государственный подход может обеспечить перемещение (переток) кадров в соответствии со стратегическими целями развития. Для России актуальна тема выравнивания хозяйственных, экономических и иных потенциалов регионов. В данном случае можно говорить о том, что в каждом регионе должно быть нужное количество лиц с высшим профессиональным образованием, но одновременно нужно говорить и о том, что важные функции в связи с данной задачей падают и на центральные органы власти [1].

Государство должно разрабатывать общегосударственные стандарты образования. Эти стандарты определяют цель и содержание образовательного процесса. Федеральные государственные образовательные стандарты обеспечивают единство образовательного пространства Российской Федерации, а также преемственность основных образовательных программ всех уровней образования, в том числе и высшего профессионального. Высшие учебные заведения – это проводники политики государства. Одновременно вуз – это структура, которая должна увязать интересы всех заинтересованных сторон. Государство дает установки, а вуз реализует их, увязывая с интересами участников воспроизводственного процесса (индивид, семья, общество, бизнес).

Еще одной российской особенностью является бедность населения. В настоящее время, несмотря на значительный прогресс в развитии производительных сил, проблема бедности стоит не менее остро, чем в предыдущие десятилетия. По результатам исследований, проведенных Институтом социологии РАН, бедняками в России можно назвать 59 % населения страны, а средний класс «европейского образца» составляет лишь 6-

8 % от общего числа граждан, причем уровень бедности в России не сокращается даже в относительно благополучные годы. Наиболее нуждающиеся – около 20,5 % россиян, они имели в исследуемый период меньше 4,6 тыс. р. в месяц на душу населения. Низкообеспеченных насчитывалось около 53 % – это люди с доходами от 4,6 тыс. р. до 13,8 тыс. р. в месяц [2]. Бедность создает ограничения для развития экономики. Бедность населения сдерживает проведение необходимых социальных реформ. Мы постоянно находимся под угрозой того, что более активное проведение реформ (переход к 100 %-ной оплате ЖКХ, введение частичной платности медицины и образования) может привести многих людей уже за грань бедности, а общество – к дестабилизации. Бедность препятствует вертикальной миграции населения. Человеку из бедных слоев становится труднее получить высшее образование в столице, причем не только потому, что в большинстве вузов обучение фактически платное, но и потому, что прожить на стипендию нельзя. Рассчитывать же на материальную поддержку родителей большинство потенциальных студентов не может. Таким образом, искусственно перекрывается вертикальная миграция даже талантливых людей, потенциально способных в дальнейшем войти в элиту страны. Бедность лишает людей и возможности горизонтальной миграции. Человек оказывается привязанным к тому месту, где он родился и вырос.

И наконец, вмешательство государства необходимо для обеспечения общекультурной, социальной составляющей образования. Нынешняя эпоха требует специалистов симбиозного характера с сильной культурной составляющей, в которую можно включить и идеологический момент. Современный специалист с высшим профессиональным образованием должен отвечать серьезным требованиям не только профессиональным, но и требованиям, идущим от общества и государства, то есть должен быть образованным, культурным человеком, гражданином своей страны. Без этой культурной составляющей нельзя добиться того, чтобы люди, проживая в России, чувствовали себя патриотами своей страны и чтобы люди, принимая те или иные решения, обладали чувством полной ответственности не только перед своей организацией, но и перед страной в целом [1].

Далее перейдем к рассмотрению источников финансирования деятельности высших учебных заведений.

В настоящее время высшие учебные заведения находятся в двойственном положении: деятельность вузов финансируется как за счет бюджетных средств, так и за счет собственных (внебюджетных), получаемых при осуществлении коммерческой деятельности. В процессе развития рыночных отношений в стране происходит увеличение внебюджетной составляющей (собственных доходов) в общем объеме финансирования. Такая тенденция характерна для большинства государственных вузов. Статистика показывает, что доля бюджетного финансирования снижается, и если в конце 90-х годов она составляла порядка 60–65 %, то в настоящее время доля бюджетного финансирования составляет лишь 35–40 %. Другими словами, большая часть источников финансирования деятельности вузов – это заработанные самим вузом средства. Какие же возможности «зарабатывания» используют вузы? Конечно же, большая часть – это платные образовательные услуги, в большинстве вузов доля этих доходов составляет порядка 70 %, а в НИУ ВШЭ подготовка студентов на коммерческой основе приносит 95 % всех внебюджетных средств [7].

Если рассмотреть структуру расходов, то становится очевидным, что большая часть средств уходит на оплату труда, включая отчисления в страховые фонды и выплату стипендий (60–65 %) [8]. При этом недостаточно финансируются статьи, направленные на развитие образования (на обновление материально-технической базы образования, на подготовку и повышение квалификации педагогических кадров и т. д.)

Анализ данных, предоставленных вузами, и материалов официальных сайтов отдельных вузов показал, что за счет средств бюджета на очень низком уровне финансируется, а зачастую и не финансируется совсем, оплата средств связи, расходные материалы, командировки, расходы на содержание помещений. Заработная плата одного преподавателя в среднем за счет средств федерального бюджета едва «дотягивает» до средней зарплаты в промышленности. В целом реальное финансирование из федерального бюджета обеспечивает обоснованную

потребность вуза в средствах для реализации своей основной деятельности не более чем на 56 %.

Возникает вопрос: какой источник финансирования, бюджетный или внебюджетный, должен быть основным?

У каждой формы финансирования существуют свои достоинства и недостатки.

Плюсами бюджетного финансирования, на наш взгляд, является то, что образование при такой форме становится доступным для учащихся (высшее образование могут получить вне зависимости от величины дохода). Образование становится общественным благом. Кроме того, бюджетное финансирование обеспечивает стабильность финансового положения вуза и дает возможность развивать некоммерческие направления деятельности. И наконец, бюджетное финансирование означает, что вузы находятся под эгидой государства, а, следовательно, государство получает возможность проводить определенную политику. Если государство намерено развиваться, необходимо развивать систему образования, так как образование играет особую роль и имеет первостепенное значение для развития государства.

Плюсом коммерческого финансирования является возможность для вузов заработать дополнительный доход. Получение такого дохода позволяет осуществлять дополнительное финансирование деятельности, а также дать возможность преподавателям получить дополнительный заработок. Коммерческая (предпринимательская) деятельность вуза осуществляется в условиях рыночной экономики. Рынок и конкуренция заставляет вузы развиваться, «двигаться вперед». Для общества и индивидов коммерческая деятельность вузов дает возможность получить дополнительные образовательные услуги.

Кроме того, следует отметить, что в условиях расслоения общества коммерциализация образования – объективная реальность (как и коммерциализация здравоохранения и других сфер).

В настоящее время спрос на получение образовательных услуг стабильно высок, и если коммерческие вузы осуществляют свою деятельность строго по рыночным правилам, то государственные, имеющие право на платные образовательные услуги, сочетают многие противоречивые тенденции государст-



венного заказа и запросов рынка. Как же работать государственным вузам в таких условиях, как оптимально сочетать две формы, обеспечивая при этом соблюдение государственных стандартов и сохраняя качество образования на высоком уровне? Очевидно, что необходимо:

- выявить, проанализировать и систематизировать факторы, определяющие эффективное функционирование вузов;
- выработать механизм управления смешанным финансированием.

Бытует мнение, что денег много не бывает, но еще Маршалл сравнивал деньги с машинным маслом: «Машина не будет двигаться если ее не смазать... но излишки масла заглушат мотор». Поэтому необходима оптимизация соотношений между источниками. Данная проблема усложняется еще и тем, что вуз может иметь различные источники внебюджетных средств. Это могут быть средства, полученные от оказания образовательных услуг, от сдачи в аренду имущества, от научно-производственной деятельности, полученных грантов и т. д.

Оптимизация соотношения бюджетного и коммерческого образования, на наш взгляд, может проходить по следующим критериям.

1) Исходя из соотношения коммерческих интересов вуза и его государственного статуса. Очевидно, что коммерческая деятельность должна способствовать решению государственных задач.

2) Исходя из численности студентов: раньше были ограничения по коммерческим студентам. Сейчас есть норматив финансирования: на 10 тысяч человек приблизительно 170 чел. могут получить высшее образование за счет государства. Но сколько же процентов населения могут оплатить образование детей? Для того, чтобы оценить доступность высшего образования с материальной точки зрения, необходимо определить затраты домохозяйства на обучение 1 студента. Мы будем производить расчет исходя из предположений, что: обучение происходит в другом городе (так как количество бюджетных мест в вузах крупных городов гораздо больше, чем в провинциальных), что студент обучается на бюджетном месте.

Для определения необходимой суммы средств воспользуемся данными о прожиточном минимуме в регионах. Прожиточный минимум – стоимостная оценка потребительской корзины, а также обязательных платежей и сборов, рассчитывается ежеквартально на основании потребительской корзины и данных об уровне цен на продукты питания, товары, услуги и расходов по обязательным платежам и сборам. Величина прожиточного минимума устанавливается постановлением региональных властей (см. табл. 1) [4, 6].

Как показывают цифры, минимум средств, необходимый студенту, составляет от 6 099 до 10 417 р. в зависимости от места обучения, а если к этой цифре прибавить затраты на оплату жилья, приобретение необходимых учебников и методической литературы, то затраты составят порядка 10–15 тыс. р. Может ли позволить себе такие расходы среднестатистическая российская семья?

*Таблица 1*

**Средняя заработная плата и прожиточный минимум  
в 3-м квартале 2011 г.**

Регион	Средняя заработная плата, р.	Прожиточный минимум, р.
Владимирская область	14 596,1	6 577
Ивановская область	13 345,8	6 324
Нижегородская область	16 274,4	6 516
Ярославская область	16 491,2	6 099
Костромская область	13 725,8	6 607
г. Москва	39 016,3	10 417
г. Санкт-Петербург	27 387,1	6 608

По данным аналитиков, в половине российских регионов среднестатистическая семья (двое детей-иждивенцев, двое работающих родителей, получающих среднюю для своего региона зарплату) находится на грани выживания. После затрат на прожиточный минимум у стандартной семьи из четверых человек остается на руках от 1,5 до 6 тыс. р. [5]. И это притом, что прожиточный минимум в нашей стране – величина более чем скромная и с большой натяжкой характеризует биологический уровень выживания.

3) Исходя из количественного соотношения между источниками. На наш взгляд, бюджетное финансирование должно обеспечивать функционирование вуза (покрывать коммунальные услуги, заработную плату преподавателей, создать базу для организации учебного процесса). Все дальнейшее финансирование вуз должен заработать сам, и величина этих средств будет зависеть от множества факторов и прежде всего от качества подготовки выпускников и их востребованности на рынке труда. Конечно, существует ряд ограничений. При определении стоимости обучения студентов в вузах необходимо учитывать следующие аспекты.

Во-первых, территориальное расположение вуза как комплексную характеристику внешней среды, в условиях которой он функционирует. Территориальное расположение определяет экономические условия, которым в той или иной степени должно соответствовать финансирование вуза: средний уровень заработной платы в регионе, где расположен вуз, непосредственно влияющий на ту часть финансирования, которая выделяется на оплату труда работников вуза; уровень заработной платы работников высших учебных заведений должен соответствовать уровню оплаты труда в регионе вне зависимости от действующей системы оплаты труда в высшем образовании (несоответствие может привести к отрицательным последствиям для вуза); уровень цен на товары и услуги в регионе, который определяет возможность приобретения вузом необходимых для осуществления образовательной деятельности товаров, работ и услуг, в первую очередь коммунальных услуг, а также оплаты тепло- и энергоснабжения.

Во-вторых, набор реализуемых вузом образовательных программ, определяющий структуру расходов вуза и объем затрат на реализацию образовательных программ, поскольку они различаются между собой "ресурсоемкостью".

В-третьих, тип вуза как фактор, определяющий главным образом сложившуюся материально-техническую и лабораторную базу вуза (включая соответствующие типу вуза элементы инфраструктуры).

Рассмотрев закон «О федеральном бюджете на 2012 год и плановый период 2013 и 2014 годов», можно увидеть, что базо-

вое финансирование системы высшего образования увеличивается по сравнению с 2011 годом (с 405,4 млн р. в 2011 г. до 431,65 в 2014 г.) [3]. Но главная проблема для вузов в этом году будет представлять не изменение объемов, а смена механизмов финансирования вузов, вызванная реализацией Федерального закона № 83-ФЗ [3].

Данный закон вступил в действие с 1.01.2011 г., но у него есть переходный период, который заканчивается 01.07.2012 г. В соответствии с Приказом Минобрнауки от 08 декабря 2011 г. № 2804 подведомственные вузы будут финансироваться в виде субсидий с 01.01.12 г., т. е. финансирование вузов будет осуществляться в соответствии с законом № 83-ФЗ. Основными особенностями закона № 83-ФЗ являются:

а) финансирование бюджетного госзадания вузу осуществляется не по смете, а в форме субсидии;

б) финансирование госзадания может быть осуществлено полностью или частично, т. е. в объеме меньшем, чем это необходимо для его качественного выполнения;

в) учредитель не несет субсидиарной ответственности по обязательствам образовательного учреждения (ОУ), если оно функционирует в форме бюджетного (БУ) или автономного учреждения (АУ);

г) финансирование госзадания, т.е. размер субсидии должен осуществляться в соответствии с утвержденным нормативом;

д) по сути 83-ФЗ для вуза как учреждения, имеющего разные направления работ: учебную, научную, осуществление программы развития, содержание имущества, издательскую деятельность, воспитательную работу и т. д., должны быть определены разные субсидии на каждое направление работ. Не зря в самом тексте 83-ФЗ имеется открытый перечень – «субсидии и на иные цели».

Дополнительные проблемы с финансированием могут возникнуть у вузов, включивших в свой состав учреждения СПО, НПО и др. (так как финансирование этих образовательных учреждений планируется передать с федерального уровня на региональный и местный).

Основной идеей, которой руководствовался Минфин, добиваясь принятия и реализации Федерального закона № 83-ФЗ,

являлось утверждение о том, что выполнение госзадания можно финансировать лишь частично из-за того, что вуз, используя переданную ему в управление государственную собственность, зарабатывает «огромные» средства на коммерческом обучении. А поскольку собственность государственная, то пусть вуз поделится с государством в форме частичного использования этих средств и на бюджетное содержание вуза.

Некоторая логика в этом есть, хотя, как мы указывали выше, коммерческое обучение само требует от вуза затрат, а не является работой, которую можно выполнять бесплатно.

Поскольку переход на механизм субсидий является действительно сложным и неоднозначным финансовым механизмом, может возникнуть недофинансирование основных функций вузов.

Одним из основных социальных рисков недостаточного финансирования образования может стать усиление расслоения вузов. При сокращении численности выпускников школ и соответственно потенциальных абитуриентов одним из основных аргументов в выборе ими вуза может стать известность вуза. Востребованные вузы получают возможность наращивать численность бюджетных студентов и тем самым увеличивать объемы бюджетного финансирования. В то же время вузы, образовательные услуги которых не пользуются спросом со стороны граждан, могут недобрать значительное количество студентов и, следовательно, оказаться перед необходимостью сокращения своей образовательной деятельности. Вузы, положение которых может осложниться, сосредоточены преимущественно в слабо экономически развитых, дотационных регионах. Их закрытие в свою очередь может породить целый ряд вторичных негативных социально-экономических последствий для регионального развития. В частности, такие регионы лишатся источника подготовки кадров, необходимых для регионального рынка труда, а также столкнутся с оттоком молодежи из региона.

Возможно, федеральные структуры полагают, что вузы имеют большой объем собственных доходов, и в связи с этим снижают темпы бюджетного финансирования, адресуя вузам все проблемы обеспечения учебного процесса. Такая позиция, на наш взгляд, бесперспективна. Основным источником собственных доходов – контрактное обучение. Но каждый контрактный сту-

дент по себестоимости требует таких же затрат на свое обучение, как и бюджетный студент. Оплата за обучение в нашем регионе, как и в других аналогичных, не может существенно превышать себестоимость, так как платежеспособность массового потребителя образовательных услуг ограничена средними реальными доходами на душу населения в регионе.

### **Библиографический список**

1. *Бабаев Б. Д., Чекмарев В. В., Смольянинова Ю. В.* Формирование нового типа воспроизводства кадров с высшим профессиональным образованием – веление времени // Экономика образования. 2012. № 1.

2. *Горшков М.* Российское общество как оно есть: (опыт социологической диагностики). М. : Новый хронограф, 2011. 672 с.

3. Доступ из СПС «КонсультантПлюс». URL : <http://www.consultant.ru/>

4. Информационный портал «Моя зарплата». URL : <http://www.mojazarplata.ru>

5. Информационный портал NEWSRU. URL : <http://newsru.com/finance/13apr2011/minimum.html>

6. Материалы официальных сайтов региональных властей (Владимирской, Ивановской, Нижегородской, Ярославской и Костромской областей, г. Москвы и г. Санкт-Петербурга).

7. Официальный сайт НИУ ВШЭ. URL : <http://www.hse.ru/figures/17166450.html>

8. Официальный сайт НИУ ВШЭ. URL : <http://www.hse.ru/figures/17563219.html>

УДК 331.2

*В. В. Солдатов*

**ВЕЛИЧИНА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ  
КАК ОСНОВНОЕ УСЛОВИЕ СОГЛАСОВАНИЯ  
ИНТЕРЕСОВ В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Построение в Российской Федерации современной рыночной экономики невозможно без согласования интересов основных экономических субъектов. В связи с этим особый интерес вызывает исследование величины заработной платы как основного условия согласования интересов в современной рыночной экономике, а также выяснение теоретической основы этого согласования.

Ключевые слова: заработная плата, величина заработной платы, субъекты современной рыночной экономики, согласование интересов основных субъектов.

*V. V. Soldatov*

**THE VALUE OF WAGES AS THE MAIN CONDITION  
FOR THE COORDINATION OF INTERESTS  
IN THE MODERN MARKET ECONOMY**

Construction of a modern market economy of the Russian Federation is impossible without the consent of the interests of the major economic subjects. In this connection, special interest research value of wages as a basic condition for the coordination of interests in the modern market economy, as well as classification of the theoretical framework of this agreement.

Key words: wages, the amount of wages, the subjects of a modern market economy, harmonization of the interests of the market.

Построение в Российской Федерации современной рыночной экономики невозможно без создания действенного мотивационного механизма трудовой деятельности наемных рабочих. В связи с этим особый интерес вызывает исследование величины заработной платы как основного условия согласования интересов в современной рыночной экономике.

По нашему мнению, в основе проведения исследования должна находиться реализация следующей логической последовательности, состоящей из ряда следующих друг за другом этапов:

- определение основополагающих положений, на основании которых осуществляется исследование;

- рассмотрение основных достижений, сделанных основоположниками экономической теории (конец XVII – начало XX в.), в области согласования интересов основных субъектов рыночной экономики;

- понимание согласования интересов в современной рыночной экономике, а также выяснение теоретической основы этого согласования.

Приведенная выше логическая последовательность позволит нам обеспечить полноту, достоверность и непротиворечивость нашего исследования.

Первый этап логической последовательности предполагает определение основополагающих положений, на основании которых осуществляется исследование.

По нашему мнению, такими основополагающими положениями можно считать:

- использование предмета исследования в качестве критерия объединения взглядов основоположников экономической теории [11, с. 6], позволившее условно разделить эти взгляды на следующие основные направления: политическая экономия богатства, политическая экономия труда, экономическая теория факторов производства, русское направление социальной теории распределения;

- понимание того, что производство богатства зависит не от желания и усилий одного человека, а от правильного соединения отдельными лицами или классами земли, труда и капитала [4, с. 44], позволяет определить две основные социальные группы: наемных работников и капиталистов;

- использование в процессе производства земли, труда и капитала предполагает, что эти факторы служат источником всех видов доходов, которые учитываются при исчислении «национального дохода» [6. с. 140];

- особое место в процессе производства занимает государство, так как оно должно проявлять всемерную заботу о создании благоприятных условий для осуществления производственной деятельности. [1, с. 150].



Таким образом, в конце XVII – начале XX в. получили развитие четыре основных направления экономической теории, признававшие основными субъектами рыночной экономики наемных рабочих, капиталистов и государство.

Второй этап логической последовательности предполагает рассмотрение основных достижений, сделанных основоположниками политической экономии и экономической теории (конец XVII – начало XX в.) в области согласования интересов основных субъектов рыночной экономики.

Представители политической экономии богатства считали предметом своего исследования изучение причин и источников богатства народов [7, с. 1–2]. В связи с этим представители этого направления рассматривали наемного работника как источник этого богатства и считали, что основой согласования интересов является установление высокой величины заработной платы.

По мнению А. Смита, щедрое вознаграждение за труд, поощряя размножение простого народа, вместе с тем увеличивает его трудолюбие, которое развивается в соответствии с полученным поощрением [9, с. 74–75].

Таким образом, представители политической экономии богатства видели механизм согласования интересов в виде установления высокой заработной платы.

Представители политической экономии труда считали, что увеличение богатства не является целью исследования, а представляет собой лишь средство для достижения счастья всеми гражданами. В связи с этим предметом исследования становится не поиск источников богатства, а обеспечение материального благосостояния граждан постольку, поскольку оно может быть делом правительства [8, с. 7].

Такое понимание предмета исследования предопределило понимание ими мания интересов.

По их мнению, для достижения гармонии интересов наемных рабочих и капиталистов необходимо установить следующий закон. По мере того, как умножаются капиталы, безусловная доля, принадлежащая им в общем результате производства, возрастает, а доля относительная понижается; относительная же доля труда постоянно возрастает, а тем более возрастает и его

безусловная. Из этого закона ясно вытекает гармония интересов рабочих и тех, кто их нанимает [2, с. 170].

Таким образом, представители политической экономии труда видели механизм согласования интересов в виде постепенного изменения долей капиталиста и наемного рабочего в произведенном доходе.

Представители экономической теории факторов производства считали, что экономическая наука занимается исследованием нормальной жизнедеятельности человеческого общества: она изучает сферу индивидуальных и общественных действий людей, которая теснейшим образом связана с созданием материальных основ благосостояния [6, с. 56]. В связи с этим они поставили перед собой цель не только построить теорию субъективной потребительской ценности, но и выяснить ее необходимость и плодотворность в научном отношении [3, с. 250].

В рамках этого предмета исследования и понимания цели исследования они рассматривали механизм согласования интересов.

По их мнению, для величины заработной платы каждого класса рабочих существуют известные границы максимума и минимума.

Максимальную границу определяет ценность результатов труда наемного рабочего для капиталиста, или цена, которую капиталист платит за результаты труда наемного рабочего (включая проценты и премию за риск на капитал, затраченный предпринимателем на заработную плату).

Минимальной границей является мера обычных потребностей данного класса наемных рабочих, размеры классовых потребностей рабочей семьи с несколькими детьми.

Величина заработной платы наемных рабочих колеблется между минимальной и максимальной границей в зависимости от спроса и предложения на труд в условиях свободной конкуренции [10, с. 71].

Таким образом, представители экономической теории факторов производства понимали механизм согласования интересов как установление равновесной цены труда на основе спроса и предложения труда.

Представители русского направления теории социального распределения считали предметом своего исследования общественные отношения, возникающие между людьми в процессе их хозяйственной деятельности, то есть усилия, направленные на удовлетворение разного рода потребностей материальными средствами. В связи с этим они видели механизм согласования интересов в виде «системы участия в выгоде».

При этой системе капиталист делил между собой и наемным рабочим тот выигрыш, который достигается повышением производительности труда рабочего [5, с. 12].

Последний этап логической последовательности связан с определением понимания согласования интересов в современной рыночной экономике, а также выяснением теоретической основы этого согласования.

В основе определения механизма согласования интересов должен находиться учет следующих положений:

- рынок труда функционирует в условиях совершенной конкуренции и ограниченности количества наемных работников низкой и средней квалификации;

- на рынок труда оказывает влияние действие монополистических предприятий (государственные структуры, естественные монополии, крупные монополистические предприятия), устанавливающих монопольно высокую величину заработной платы;

- вмешательство в процесс установления величины заработной платы налоговой инспекции РФ, стремящейся повысить величину собираемых налоговых отчислений (величина заработной платы должна быть не ниже прожиточного минимума, а затем не ниже средней заработной платы по виду деятельности);

- небольшой срок (не более шести месяцев) стимулирующего воздействия повышения величины заработной платы на наемного работника;

- установление высокой величины заработной платы оказывает обратное воздействие на заинтересованность работника в трудовой деятельности.

Эти положения оказывают решающее воздействие на согласование интересов основных субъектов современной рыночной экономики.

По нашему мнению, распределение результатов производства на основе учета двух основных факторов (вклад наемного работника и величина прибыли предприятия) позволит согласовать интересы основных субъектов рыночной экономики.

В основе согласования интересов лежат две экономические теории: трудовая теория стоимости, определяющая минимальную границу величины заработной платы, и теория предельной полезности, повышающая эту величину до максимальной границы.

При определении минимальной границы величины заработной платы предприниматель учитывает действие трех основных факторов.

Во-первых, не платить в виде заработной платы больше того, что предприятие может получить от продажи товара за вычетом всех необходимых расходов.

Во-вторых, не платить больше того, сколько предприятие должно платить, исходя из спроса и предложения на рабочую силу.

В-третьих, платить не больше, чем конкуренты, производящие такие же товары при одинаковых условиях производства.

Эти факторы определяют величину минимальной заработной платы наемных работников низкой и средней квалификации.

При определении максимальной величины заработной платы предприниматель учитывает действие трех основных факторов.

Во-первых, основной целью функционирования любого предприятия является процветание его бизнеса, поэтому оно заинтересовано в создании трудового коллектива, с которым у него установились хорошие отношения.

Во-вторых, эффективное использование материальных и трудовых ресурсов невозможно без стимулирования их использования.

В-третьих, экономическая результативность производственной и коммерческой деятельности предприятия также должна отражаться на величине заработной платы наемных работников.

Установление величины заработной платы в этих пределах позволит достигнуть единства интересов наемных работников и предпринимателей.

Эти общие интересы заставят обе стороны избегать борьбы за повышение величины заработной платы в том случае, когда существующее вознаграждение дает возможность предпринимателю получать нормальную прибыль, а наемным рабочим обеспечивается ее постоянное повышение.

### ***Библиографический список***

1. Аноним (автор неизвестен). Правдивое раскрытие причин упадка торговли и уменьшения количества денег в стране с указанием средств против этого // Меркантилизм. М. : ОГИЗ, 1935. 340 с.

2. *Бастия К. Ф.* Кобден и Лига. – Экономические софизмы и гармонии. – Что видно и чего не видеть. М. : Изд-во Солдатенкова К. Т., 1896. 289 с.

3. *Бем-Баверк Е.* Основы теории ценности хозяйственных благ // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. М. : Экономика, 1992.

4. *Джевонс В. С.* Краткое руководство политической экономии. СПб. : Типография С. Н. Худскова, 1897. 133 с.

5. *Железнов В. Я.* Заработная плата: теория, политика, статистика. М. : Изд-во Русского библиографического института, 1918.

6. *Маршалл А.* Принципы экономической науки : в 3 т. Т. 1. М. : Прогресс, 1993.

7. *Милль Д. С.* Основания политической экономии с некоторыми из их приложений к общественной философии. М. : Изд-во Солдатенкова К. Т., 1895. 240 с.

8. *Сисмонд де Сисмонди Ж.* Новые начала политической экономии. М. : Изд-во Солдатенкова К. Т., 1897.

9. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов : в 2 т. Т. 1. М. : Соцэргиз, 1935. 370 с.

10. *Шенберг Г.* Положение труда в промышленности. М. : Изд-во Сытина И. Д., 1896.

11. *Солдатов В. В.* Основные направления становления теории заработной платы (конец XVII – начало XX века). Иваново : Иван. гос. ун-т, 2005. 200 с.

УДК 330.01

*Р. Н. Солдатова*

### **ПРЕДЕЛЫ ЭМПИРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ**

Для решения практических задач стратегический менеджмент применяет различные инструментари, в том числе эконометрический анализ. Но непропорциональное распространение эконометрики на области, достаточно далёкие от сфер материального производства, может привести к искажению результатов прогнозирования, расхождению их с реальной действительностью. Аппарат эконометрики не приспособлен для выявления и раскрытия проблем исследуемых социально-экономических систем при отвлечении от общественных отношений. При разработке стратегии управления сложными и многогранными социально-экономическими процессами необходимо помнить об этом ограничении.

Ключевые слова: социальные отношения, нестоимостная мотивация труда, нелинейный сектор воспроизводства, саморазвитие материи.

*R. N. Soldatova*

### **THE LIMITS OF EMPIRICAL RESEARCH IN STRATEGIC MANAGEMENT**

Strategic management uses a variety of tools including an econometric analysis to solve the practical problems. But the application of econometrics in the area quite far from the spheres of material production can lead to erroneous results of forecasting. The apparatus of econometrics is not suited for the identification and disclosure issues under study socio-economic systems in abstraction from social relations. In developing the strategy for managing complex and multifaceted socio-economic processes need to be aware of this limitation.

Key words: social relationships, not the cost motivation of labor, non-linear sector of reproduction, self-development material.

Стратегический менеджмент относится к перспективному управлению микро- и макроэкономическими процессами общественного воспроизводства. Он предполагает особый стиль мышления, широкий спектр знаний и информации, высокие динамические способности и инновационную управленческую технологию. Такими способностями, как правило, обладают ме-

неджеры высшего звена. Поэтому стратегический менеджмент занимает особую нишу в общей системе управления социально-экономической деятельностью социума.

Развитие телекоммуникационных технологий значительно расширяет возможности менеджеров в прогнозировании будущих рисков в условиях формирования единого мирового рынка. Новые технологии способствуют стандартизации национальных счетов в развитых и некоторых развивающихся странах, связанных между собой глобальной экономикой, увеличивают поток экономической информации, доступной для большинства специалистов в разных государствах мира. Поток такой информации постоянно обновляется и обогащается за счет введения новых измеряемых показателей и международных стандартов в динамично развивающихся странах. В результате расширения сферы применения эконометрических методов любая область менеджмента сегодня имеет дело с экономико-математическим моделированием и статистическим анализом. Математика и статистика предоставляют мощные инструменты для маркетинговых исследований с целью принятия рациональных решений на стратегическом уровне управления. Растёт понимание того, что без эконометрического инструментария невозможно проводить качественный микро- и макроэкономический анализ, на который опирается менеджер при разработке стратегии как для отдельных предприятий и фирм, так и всего общехозяйственного комплекса в целом.

В то же время неправомерное распространение эконометрики на области, достаточно далёкие от сфер материального производства может, привести к искажению результатов прогнозирования, расхождению их с реальной действительностью. Это объясняется тем, что современный менеджмент происходит из крупных корпораций (ТНК), являющихся самой динамичной сферой мирового капиталистического хозяйства. По данным ежегодных отчетов Всемирного банка эта сфера развивается более высокими темпами, чем другие производственно-экономические комплексы. В итоге размеры экономик ТНК сегодня составляют половину крупнейших экономик мира, а доходы от деятельности сверхкорпораций превышают объёмы ВВП многих государств. Под контролем крупных корпораций находятся

свыше 2/3 внешней торговли, около 50 % мирового промышленного производства, 80 % технологических новшеств [4]. Имея в своём распоряжении большую часть материальных благ на планете, ТНК осуществляют своё господство над мировой экономикой, не считаясь с национальными интересами отдельных стран и практически не неся никакой ответственности ни перед кем в мире. Это позволяет транснациональным компаниям диктовать условия целым государствам, особенно менее развитым странам, которые чаще всего оказываются бессильными под натиском крупных ТНК, владеющих передовыми технологиями и финансовыми потоками.

Влияние транснациональных компаний на глобальное хозяйство продолжает нарастать. Материальной основой протекающих таких процессов в планетарном масштабе служит дальнейший рост уровня производительных сил в развитых странах Запада, фундаментом экономик которых является глобальное сетевое производство, сформированное по межотраслевому вертикально-горизонтальному принципу, оперирующее автоматизированными и телекоммуникационными техникой и технологиями. На этом фундаменте функционируют современные корпорации, тесно переплетаясь между собой, образуя еще более крупные неформальные структуры, срачивающиеся с государством. Отсюда следует, что объективной и закономерной базой изменения современных методов управления является дальнейшее развитие производительных сил в развитых капиталистических странах мира. Однако вытекающие из стоимости капиталистические отношения, неадекватные современному производству, начинают тормозить динамичное развитие производительных сил в западных странах. Они порождают отчуждение трудящихся от средств производства и продукции, лишают их подлинной заинтересованности в своем труде. Подтверждением этому служат последние исследования известных американских экономистов Грейсона Джексона К. младшего и О'Деллпы Карла, согласно которым системы оплаты труда, используемые в большинстве американских компаний, уже не отвечают требованиям современного производства, ибо они негибкие, не обладают достаточным мотивационным эффектом и слабо стимулируют повышение производительности труда [2]. С этим ничего не



может поделаться и современный менеджмент, поскольку социальная ситуация, НТП, внедрение новых технологий настоятельно требуют *другой, нестоимостной, мотивации труда*. Без нее не решить проблем повышения качества производимой продукции, профессионального уровня и творческой инициативы рабочих, не добиться реализации современных требований закона экономии времени, не обеспечить высшую производительность. Поэтому во избежание кризисных ситуаций Запад вынужден продолжать движение в направлении от капитализма к социализму, а не наоборот, подобно современной России. В настоящий период в развитых странах мира начинается зарождение первого этапа коммунистической ОЭФ (раннего социализма). В итоге экономика этих стран кажется «смешанной», «социально-ориентированной». Данные процессы вынуждают мировых лидеров искать «новые социально-экономические модели», что подтверждается тематикой Всемирного экономического форума, прошедшего в Давосе в текущем году. Так, по оценке управляющего инвестфонда «Carlyle» Д.Рубинштейна, западной модели капитализма в том виде, в котором она существует сейчас, осталось не более 3–4 лет. По его мнению, новая социально-экономическая модель должна опираться на расширенный государственный сектор в экономике развитых стран, иначе – «конец игры» [3]. Однако курс на расширение сферы деятельности государства наглядно демонстрирует, что дальнейшее развитие Запада на основе модели свободного рынка становится невозможным.

В то же время процессы, протекающие в лидирующих экономиках мира, не попадают в поле зрения эмпирических исследований, поскольку эконометрика, рожденная из сплава наук точного естествознания, не приспособлена решать в полном объеме вопросы по разработке стратегии развития социально-экономических систем. Она не в состоянии достаточно выявить и раскрыть проблемы исследуемых общественно-экономических формаций при отвлечении от общественных отношений. Аппарат эконометрики не предназначен для проведения такого уровня работ, так как изучает общие закономерности социально-экономических систем и не рассматривает их специфику. Кроме этого, эмпирические исследования имеют определённые огра-

ничения в применении, такие как физика, математика и статистика. Дело в том, что язык математики – это язык предельных абстракций, тогда как в поле зрения стратегического менеджмента должна входить вся совокупность реальных общественных отношений. Абстракции здесь должны применяться только при одном условии, если они не теряют связь с самим предметом анализа. Излишняя математизация и формализация в прогнозировании, как правило, приводит к конструированию идеальных рынков, которые отсутствуют в современной экономике западных стран. Поэтому стратегический менеджмент не должен в полной мере опираться на эконометрические исследования, поскольку они могут весьма отдаленно отражать реальную действительность.

В то же время лауреат Нобелевской премии в области эмпирических исследований французский экономист М. Аллэ отмечал, что «большинство областей экономики можно прекрасно изучать и без помощи математики, но есть и такие области экономики, где без неё не обойтись» [1]. Но он не конкретизировал этот вывод. Полагаем, что необходимость применения эконометрики связана с тем, что социально-экономическая деятельность человека, содержащая тесное взаимодействие материального и идеального, базируется на производстве, которое обладает универсальными свойствами, присущими материи. В работе «Синергетический подход к новой экономике России» автор доказывала, что основой развития цивилизации являются *реальные материальные процессы, параллельно протекающие в космосе и на Земле*. Процесс воспроизводства, имея нелинейный характер движения, развивается на основе третьего типа самоорганизации материи. Третий тип самоорганизации материи (открытие в физике) связан с развитием систем, которые способны накапливать и использовать прошлый опыт. Отсюда теория, выдвинутая К. Марксом, о действительном единстве мира на основе его материальности с учетом последних открытий в науке получила дополнительное подтверждение [5].

*Следовательно, материальный сектор экономики может и должен моделироваться. Использование математического аппарата в этой сфере человеческой деятельности просто необходимо.*

В данном контексте стратегический менеджмент может использовать эконометрику в качестве прикладной дисциплины и применять экономико-математический анализ как один из методов управления. Сущность этого метода заключается в статистическом измерении (оценивании) параметров математических выражений, характеризующих некоторую экономическую концепцию о взаимосвязи и развитии объекта, явления, и в применении полученных таким путём эконометрических моделей для конкретных экономических выводов. При этом процесс создания эконометрических моделей должен учитывать все важные взаимосвязи, закономерности и условия развития объекта моделирования в различных возможных (часто ненаблюдаемых в действительности) условиях.

Таким образом, при разработке стратегии управления сложными и многогранными социально-экономическими процессами необходимо помнить, что эмпирические исследования в стратегическом менеджменте (как и в экономической теории) имеют определенные пределы.

#### ***Библиографический список***

1. Аллэ М. Математика в экономике // Экология и жизнь. 2005. № 2(43).
2. Грейсон Джексон К. младший, О'Делл Карла. Американский менеджмент на пороге XXI века. М., 2004. 176 с.
3. Давос начал с конца. URL : <http://www.gazeta.ru/financial/2012/01/25/3974233.shtml>.
4. Корпорации правят миром. URL : <http://www.rb.ru/topstory/economics/2011/08/15/173030.html>
5. Солдатова Р. Н. Синергетический подход к новой экономике России // Экономическая теория на пороге XXI века-5 : Неэкономика. М., 2001.

УДК 665.29

*С. А. Строкина*

**СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО  
КАК СПОСОБ РЕГУЛИРОВАНИЯ  
СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ  
В НЕКОММЕРЧЕСКИХ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ**

В статье в качестве рычагов механизма регулирования социально-трудовых отношений в сфере здравоохранения рассматриваются принципы социального партнерства.

Ключевые слова: социальное партнерство, согласование интересов, социально-трудовые отношения, непроизводственная сфера.

*S. A. Strokina*

**SOCIAL PARTNERSHIP  
AS A WAY OF REGULATING SOCIAL AND LABOR  
RELATIONS IN THE NON-PROFIT HOSPITALS**

The article describes the principles of social partnership as leverages of mechanism for regulating social and labor relations in the health sector.

Key words: social partnership, alignment of interests, social and labor relations, non-productive sphere.

Сектор услуг здравоохранения в силу своей социальной значимости является одним из важнейших в непроизводственной сфере. Доступность и качество медицинских услуг оказывают влияние на многие общегосударственные факторы экономического, социального и культурного развития общества. Однако практика регулирования социально-трудовых отношений в некоммерческих медицинских учреждениях характеризуется определенной отсталостью от уровня, сложившегося в настоящее время в реальном секторе экономики. Это обусловлено, во-первых, специфическим характером противоречий в интересах государства как собственника, медучреждения как работодателя и медицинских работников как наемного персонала, во-вторых, историческими особенностями развития российской медицинской системы.

Данная тема особенно актуальна, так как в России по-прежнему велика доля государственных лечебных учреждений.

В частности, в Ивановской области из числа всех функционирующих медучреждений 60 % составляют учреждения муниципального подчинения, 29,4 % – областного подчинения, 2,4 % – федерального подчинения.

Несмотря на положительные изменения, происходящие в последнее время в системе коллективно-договорного регулирования трудовых отношений, в здравоохранении все еще остается ряд довольно острых, специфических для данной отрасли проблем, которые хотелось бы обозначить.

Здравоохранение – это отрасль, в которой все оборудование устаревает очень быстро, и поэтому грамотная работа с медтехникой, а также ее обслуживание важно для любой больницы. Поэтому в интересах любого медучреждения как работодателя – привлечение молодых квалифицированных специалистов, которые могут работать с современной техникой, знают новые препараты. Вместе с тем в последнее время в больницах наблюдается острая нехватка молодых врачей. По данным социологического исследования, 50 % выпускников-бюджетников не работают по специальности, причем среди медиков этот показатель достигает 70 % [5]. Из 100 опрошенных автором студентов Ивановской государственной медицинской академии 87 будущих врачей хотели бы по окончании учебы работать в коммерческих клиниках.

Что же заставляет выпускников медицинских вузов делать свой выбор не в пользу муниципальных больниц? Известно, что врачи-бюджетники – это самая социально не защищенная часть нашего населения с достаточно низкой заработной платой. К этому можно еще присовокупить неудовлетворительные условия труда. Особенно это касается работников первичного звена (терапевты, педиатры, а также обслуживающий медицинский персонал). Всем известно, что участковый терапевт – это врач, к которому человек обращается в первую очередь. Именно участковому врачу приходится и в дождь, и в снег идти к тяжелому пациенту на дом пешком, потому что поликлиники не располагают достаточным количеством транспортных средств, чтобы обеспечить своевременный выезд врача к больному. В районных больницах этот вопрос стоит еще острее из-за отдаленных участков и плохих дорог.

Серьезной проблемой для молодых специалистов, особенно тех, кто обзавелся семьей, является квартирный вопрос: начинающему специалисту с минимальной зарплатой трудно расплачиваться по ипотечному кредиту.

Еще один важный вопрос: у врача сегодня очень сильно увеличилось количество заполняемой документации. Это вынуждает специалистов государственных и муниципальных больниц сокращать число принимаемых пациентов (в этом случае снижается и без того мизерный заработок) или тратить на осмотр каждого пациента не более 10 минут [2, с. 4].

На этом фоне куда более привлекательно выглядят частные медицинские центры, где тяжелых пациентов, как правило, не бывает, а общий поток больных не в пример скромнее. При этом частный собственник платит специалисту гораздо больше за меньший объем работы.

Эти и другие проблемы способствуют стремлению перехода врачей – специалистов в области, считающиеся в профессиональной среде более «денежными» (стоматология, гинекология, офтальмология и др.), а также утечке квалифицированных кадров из бюджетных клиник в частные.

Отдельно следует сказать о незавидном положении младшего медицинского персонала, у которого полностью отсутствует мотивация к труду. Более чем скромный заработок заставляет их работать спустя рукава, а то и вовсе перекладывать свои обязанности на других (к примеру, обязанности по уборке палат и смене белья – на родственников лежащих в стационаре больных). Многие берут с больных за свою работу «дополнительную плату».

И наконец, о рисках, связанных с профессиональной деятельностью врачей. В настоящее время сфера здравоохранения по уровню профзаболеваемости занимает пятое место среди других отраслей экономики, опережая даже химическую промышленность [1, с. 36]. Высокая заболеваемость медицинского персонала обусловлена множеством факторов, среди которых доминируют отсутствие стандартизированных требований к безопасности условий труда и охране здоровья, применение устаревших технологий, формальность мероприятий по охране труда, а также невысокая значимость этой проблемы для адми-

нистрации медицинских учреждений. Перечисленные выше факторы вызывают рост социальной напряженности в среде медицинского персонала.

Следует отметить, что многие из вышеперечисленных проблем – результат не только недостаточного финансирования, но и отсутствия эффективного менеджмента в здравоохранении. По мнению ректора Первого МГМУ им. И. М. Сеченова П. Глыбочко: «Хороший руководитель современной медицинской организации должен обладать не только качественной профессиональной подготовкой, но и обширными знаниями в области экономики, а также навыками системного мышления, без которых управленцу не обойтись» [6, с. 32]. На практике переход социально-трудовых отношений в сфере здравоохранения к рыночной модели существенно тормозится сохранившимися командно-административными методами руководства медицинскими учреждениями.

Таким образом, мы наблюдаем здесь явное противоречие: с одной стороны, работодатель заинтересован в работнике, с другой стороны, он не прилагает никаких усилий для его привлечения. Очевиден факт: в сфере здравоохранения сохраняется чрезвычайно низкий уровень социально-экономической защищенности работников отрасли, что влечет за собой отсутствие их заинтересованности в конечном результате своей работы и отнюдь не способствует повышению качества медицинской помощи населению.

Следовательно, важным шагом на пути к повышению эффективности медицинского обслуживания должно стать создание адекватных механизмов регулирования социально-трудовых отношений в сфере здравоохранения.

При формировании и регулировании социально-трудовых отношений наиболее прогрессивными являются меры институционального воздействия, направленные на социальное развитие, социальное обслуживание и социальную защиту работающих, а также широкое применение принципов социального партнерства.

Основной задачей регулирования социально-трудовых отношений в сфере некоммерческой медицины, согласно принципам социального партнерства, является согласование интересов

участвующих в них субъектов: государства, медучреждений (работодателей) и профсоюзов медицинских работников. В процессе реализации социального партнерства целесообразно придерживаться практики разделения функций между данными субъектами. Так, в функции государства входит создание законодательных актов, предусматривающих соблюдение минимальных норм и гарантий оплаты и условий труда, занятости, социальной защиты. Функции работодателей заключаются в создании благоприятных условий труда работников, расширении занятости и обеспечении ее продуктивности, соблюдении установленных норм и гарантий. В функции профсоюзов входит защита экономических и социальных интересов трудящихся во всем их комплексе. Системообразующим элементом данной идеи является социальный диалог и поиск компромиссов [3, с. 17].

Социальное партнерство основывается на переговорах, посредничестве, экспертизе и сотрудничестве сторон. По тому, насколько активно ведется диалог между сторонами, можно судить о согласованности действий партнеров. В целях обеспечения согласования интересов работников и работодателей наиболее целесообразно заключение отраслевых соглашений различного уровня. Данные соглашения разрабатываются в соответствии с законодательными и нормативными правовыми актами Российской Федерации, направленными на обеспечение социальной защиты работников здравоохранения [4, с. 1].

Стало быть, одним из условий эффективности рыночной экономики является создание и поддержание условий для социального партнерства, основанного на взаимном уважении сторон в трудовых отношениях, понимании проблем друг друга, поиске компромиссных путей решения. Социальная организация труда в бюджетных учреждениях здравоохранения должна стать важной платформой, обеспечивающей цивилизованные социально-трудовые отношения между всеми участниками хозяйственной деятельности.

#### ***Библиографический список***

1. Берегите врачей! // Медицинский вестник. 2011. № 20–21.
2. Мы – не волшебники. Мы только учимся // Иваново-Пресс. 2012. № 10 (04 марта).



3. *Нехода Е. В.* Группы интересов в системе социального партнерства // Вестник Томского государственного университета. 2008. № 1.

4. Отраслевое соглашение по федеральным государственным учреждениям, находящимся в ведении министерства здравоохранения и социального развития российской федерации на 2010–2012 гг.

5. *Семенова А., Морозова М.* Охота на работу // Новые Известия. URL: <http://www.newizv.ru/2010-06-07/>

6. Сегодня – студент, завтра – врач // Медицинский вестник. 2011. № 15.

УДК 331.2

*Т. В. Суханова*

**РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОБОСНОВАНИЯ  
ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАКАЗА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ  
СТИМУЛИРУЮЩЕЙ РОЛИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ  
КАК ДОЛИ ЭФФЕКТА У ПРОИЗВОДИТЕЛЯ**

Разработана методика технико-экономического обоснования целесообразности выполнения заказа на новые виды изделий с использованием стимулирующей роли заработной платы как части экономического эффекта, получаемого от реализации проекта освоения выпуска новых изделий.

Ключевые слова: методика, заказ, экспресс-анализ, проект, экономический эффект, заработная плата.

*T. V. Suhanova*

**WORKING OUT THE METHODICS OF GROUNDING  
THE EXPEDIENCY OF ORDER FULFILMENT  
BY USING THE STIMULATING ROLE OF WAGES  
AS A PART OF TOTAL ECONOMIC EFFECT**

There has been worked out methodics of technical and economic grounding of fulfillment expediency of an order for new types of products with the use of the stimulating role of wages as a part of economic effect obtained from realization of a project on manufacturing new products.

Key words: methodic, order, express-analysis, project, economic effect, wages.

Одним из важнейших направлений маркетинговой стратегии любой коммерческой организации выступает обновление и расширение номенклатуры выпускаемой продукции, завоевание новых продуктовых рынков. Успех реализации данного направления маркетинговой стратегии напрямую связан с материальной заинтересованностью работников предприятия в освоении производства и в выпуске на рынок новых видов изделий. В то же время внесение изменений в сложившуюся структуру номенклатуры выпускаемой продукции требует тщательного технико-экономического обоснования. Особую актуальность проблема обновления и расширения номенклатуры выпускаемой продукции приобретает в условиях регулярного поступления заказов от покупателей на те изделия, которые в данный момент

времени на предприятии не производятся, но оно обладает потенциальными возможностями их производить. Отказ от выполнения подобных заказов означает упущенную выгоду и приводит к снижению доходности предприятия. Техничко-экономическое обоснование выполнения заказа на новые виды изделий и формирование материальной заинтересованности работников в быстром освоении их производства, по нашему мнению, должно охватывать следующие этапы:

1) Экспресс-анализ конкурентоспособности намечаемой к выпуску продукции;

2) разработка проекта выпуска новых видов изделий в объемах поступившего заказа, включающего: оценку производственных возможностей предприятия по выполнению заказа; расчет себестоимости выполнения всего заказа и единицы продукции; расчет продажной цены и выручки от продажи продукции в объеме поступившего заказа; определение экономического эффекта от реализации проекта;

3) расчет дополнительной заработной платы (премий, доплат, надбавок) руководителям, разработчикам и исполнителям проекта в доле от суммы получаемого эффекта.

Раскроем содержание и значение каждого из этапов.

Актуальность экспресс-анализа конкурентоспособности продукции объясняется рядом обстоятельств:

1) на предприятие постоянно поступают заказы на новые изделия, которые требуют оценки и обоснования целесообразности их выполнения;

2) экспресс-анализ позволяет оценить уровень гибкости производственного потенциала;

3) частота случаев использования экспресс-анализа выступает оценочным показателем работы коммерческой службы предприятия.

В настоящее время существует ряд авторских методик оценки конкурентоспособности продукции, например методики Б. П. Воловикова, Е. П. Голубкова, И. У. Зулъкарнаева, Л. Р. Ильясовой, Г. Д. Крыловой, М. И. Соколовой, Н. Е. Свирейко, И. В. Сергеева, Х. А. Фасхиева и других авторов. Но они мало пригодны для экспресс-анализа конкурентоспособности новых изделий и принятия решения о целесообразности выполнения заказа по ряду причин:

1) не всегда учитывают технические параметры изделий и их эксплуатационные возможности;

2) игнорируют коммерческие показатели, состояние контроля качества продукции, финансовое обеспечение заказа;

3) основываются на субъективной оценке определения веса (значимости) параметров;

4) оценку дает, как правило, только один специалист (обычно маркетолог);

5) большая часть методик базируется на исчислении нескольких показателей, что требует больших затрат времени на выполнение расчетов;

6) не выявляют зависимости принимаемого решения о будущей «жизни» изделия (целесообразности выпуска, внесения изменений в конструкцию и технологию изготовления, нецелесообразности выпуска и т. д.) от значения показателя конкурентоспособности.

Экспресс-анализ конкурентоспособности, по нашему мнению, должен строиться на основе сравнения наиболее важных показателей вновь выпускаемого изделия с показателями изделия, принимаемого за эталон. В качестве эталона рекомендуем брать изделие наиболее эффективно работающего российского предприятия, занимающего наибольшую рыночную долю, или изделие зарубежной компании, располагающей широкими экспортными возможностями.

Экспресс-анализ конкурентоспособности машиностроительной продукции на предприятиях с поддетальной специализацией предлагаем проводить по следующим группам показателей:

1) эксплуатационные показатели (производительность, мощность, показатели надежности и долговечности);

2) показатели технологичности (коэффициент общей унификации, трудоемкость изготовления, материалоемкость);

3) экономические показатели (удельная себестоимость, продажная цена, рентабельность изделия);

4) коммерческие показатели (затраты на рекламу, упаковку, транспортировку);

5) состояние контроля качества (оценка контроля: входного, промежуточного (межоперационного), приемочного (окончательного));

б) финансовое обеспечение (условия оплаты: предоплата за всю стоимость заказа, аванс в процентах от стоимости заказа, продажа в кредит, расчет после получения заказа покупателем).

Каждый показатель должен получить оценку от 0 до 3 баллов как для продукции оцениваемого предприятия, так и для его основного конкурента. Предлагается следующая интерпретация оценки показателя в баллах:

0 – продукция по показателю неконкурентоспособна;

1 – низкий уровень конкурентоспособности продукции по показателю;

2 – средний уровень конкурентоспособности продукции по показателю;

3 – высокий уровень конкурентоспособности продукции по показателю.

Оценки проставляются по каждому показателю, а затем суммируются. Для проведения экспертной оценки показателей формируется группа наиболее квалифицированных работников предприятия, в расчет принимается среднее значение оценки. Важное значение для анализа имеют суммарные баллы, рассчитанные по продукции оцениваемого предприятия и предприятия-конкурента.

Для принятия окончательного решения о целесообразности выпуска нового вида изделия необходимо рассчитать коэффициент конкурентоспособности ( $K_k$ ). Мы предлагаем следующую методику его расчета:

$$K_k = \frac{B_o}{B_3},$$

где  $B_o$  – общее количество баллов, набранных изделием оцениваемого предприятия;

$B_3$  – общее количество баллов, набранных изделием предприятия – конкурента, принимаемого в качестве эталона.

В зависимости от значения коэффициента конкурентоспособности изделия ( $K_k$ ) делают следующие выводы:

$K_k > 0,8$  – продукция конкурентоспособна и может быть предложена заказчику (покупателю);

$0,8 \leq K_{\kappa} \leq 0,6$  – продукция обладает потенциальной конкурентоспособностью (уровень конкурентоспособности продукции может быть повышен за счет ее усовершенствования);

$K_{\kappa} < 0,6$  – продукция неконкурентоспособна и производить ее нецелесообразно.

По разработанной методике проведем экспресс-анализ конкурентоспособности нового вида детали – «вал-шестерня», на изготовление которой поступил заказ от ООО «ТехноСтрой» (г. Москва) на ООО «КейЭйСи» (г. Кинешма).

Деталь «вал-шестерня» предназначена для грузопассажирского подъемника, транспортирующего людей и груз на разные этажи строящегося здания. Грузопассажирские подъемники незаменимы при любых работах, ведущихся на значительной высоте: строительстве, отделке, реконструкции зданий и сооружений различного назначения. Использование подъемников, как замечают специалисты, дает ряд преимуществ:

1) грузопассажирские подъемники повышают продуктивность;

2) лестницы могут создавать проблемы безопасности, они неудобны в использовании, особенно при переносе инструментов и передвижении грузов;

3) для прибытия на рабочее место использовать лестницу неудобно и невыгодно, т. к. рабочему после подъема по лестнице необходимо время для восстановления сил, при среднем (высоком) восхождении время отдыха может достигать 20 минут и более;

4) быстрый, надежный проход;

5) при ручной доставке поломка материалов может достигать 10 % от всего использованного материала, при применении подъемников поломок можно избежать;

6) при обслуживании 15-этажных проектов грузопассажирские подъемники дают до 14 % экономии труда (рабочей силы) [URL : <http://www.Kramax.ru/equipment/lifts/>].

Исходя из обозначенных выше преимуществ, можно сделать вывод о том, что грузопассажирские подъемники незаменимы при строительстве, ремонте, обслуживании высотных зданий (сооружений) и востребованы на рынке строительной техники. Деталь «вал-шестерня» используется как при производст-

ве изделий, так и при ремонте подъемников, находящихся в эксплуатации, поэтому на «вал-шестерню» сложился устойчивый спрос.

В качестве конкурента выбрано предприятие «Шестеренка», расположенное на Украине, специализирующееся на выпуске данных видов деталей и располагающее широкими экспортными возможностями (более половины производимых изделий поставляется на экспорт).

#### **Оценка конкурентоспособности детали «вал-шестерня»**

Номер показателя	Наименование показателя	Оценка показателя, баллы	
		ООО «КейЭйСи»	«Шестеренка»
<b>1. Эксплуатационные показатели</b>			
1.1.	Долговечность	2	3
1.2.	Запас прочности	3	2
1.3	Крутящий момент	3	2
<b>2. Показатели технологичности</b>			
2.1	Трудоемкость изготовления	2	3
2.2	Материалоемкость	2	3
<b>3. Экономические показатели</b>			
3.1	Себестоимость	2	3
3.2	Цена	3	2
3.3	Рентабельность изделия	2	3
<b>4. Коммерческие показатели</b>			
4.1	Затраты на рекламу	1	3
4.2	Упаковка	3	2
4.3	Транспортировка	3	2
<b>5. Показатели контроля качества</b>			
5.1	Оценка состояния контроля за качеством продукции	3	3
<b>6. Показатели финансового обеспечения</b>			
6.1	Условия оплаты	1	2
<b>ИТОГО</b>		<b>30</b>	<b>33</b>

На основании данных таблицы 1 рассчитаем коэффициент конкурентоспособности детали «вал-шестерня» ( $K_k$ ):

$$K_k = \frac{30}{33} = 0,91$$

Т. к. значение коэффициента конкурентоспособности (0,91) превышает 0,8, то деталь признается конкурентоспособной и может быть предложена заказчику.

На втором этапе разрабатывается проект освоения выпуска нового вида изделия, содержащий: оценку производственных возможностей предприятия выполнить заказ в заданном объеме и ассортименте; расчет себестоимости изготовления всего заказа и одного изделия; расчет продажной цены и выручки от продажи продукции в объеме поступившего заказа; определение экономического эффекта от реализации проекта.

Исходя из трудоемкости выполнения заказа, эффективного фонда времени работы единицы оборудования, эффективного фонда времени работы 1 рабочего, норм расхода материальных ресурсов и других данных определяется потребность в:

- 1) оборудовании и персонале;
- 2) основных и вспомогательных материалах, топливе, электроэнергии;
- 3) производственных площадях;
- 4) информационных ресурсах.

Ведется расчет всех расходов: производственных, управленческих и коммерческих.

Анализ производственных возможностей ООО «КейЭй-Си» по выполнению заказа ООО «ТехноСтрой» на изготовление 8000 деталей «вал-шестерня» показал, что заказ обеспечен соответствующими ресурсами, исчислена полная себестоимость изготовления детали «вал-шестерня» по статьям калькуляции, которая составила 537 р. 69 коп.

Цена на деталь устанавливается методом полных издержек исходя из среднего уровня рентабельности продукции предприятия – 20 %. Рассчитаем оптовую и отпускную цену предприятия по формулам:

$$\text{Оптовая цена} = \text{Полная себестоимость изделия} + \frac{\text{Полная себестоимость изделия} \times \% \text{ рентабельности}}{100}$$



$$\begin{array}{l} \text{Отпускная} \quad \text{Оптовая} \\ \text{цена} \quad = \quad \text{цена} \quad + \quad \frac{\text{Оптовая цена предприятия} \times \text{Ставка НДС}}{100} \\ \text{предприятия} \quad \text{предприятия} \\ \text{(с НДС)} \end{array}$$

По нашему расчету, оптовая цена предприятия составит 645 р. 23 коп. ( $537,69 + 537,63 \cdot 20 / 100 = 645,23$  р.), отпускная цена предприятия (с НДС) – 761 р. 37 коп. ( $645,23 + 645,23 \cdot 18 / 100 = 761,37$  р.).

С покупателем следует оговорить особые условия. В случае регулярного получения заказов от ООО «ТехноСтрой» ему будет предоставляться 5 % скидка с цены. В зависимости от объема и частоты поступления заказов размер скидки может быть увеличен до 7,5 %. Предприятие – изготовитель гарантирует качество деталей: гарантийный срок службы 5 лет, в случае досрочной поломки детали – замену.

Прибыль от продажи деталей определим по формуле:

$$\text{Прибыль от продажи} = \left( \begin{array}{cc} \text{Оптовая} & \text{Полная} \\ \text{цена} & - \text{себестоимость} \\ \text{предприятия} & \text{изделия} \end{array} \right) \times \text{Кол. - во проданных дет.}$$

Прибыль от продажи 8000 деталей «вал-шестерня» составит 860320 р. ( $(645,23 - 537,69) \cdot 8000 = 860320$  р.).

Третий этап – расчет дополнительной заработной платы (премии) участникам проекта как части экономического эффекта, получаемого от выполнения заказа. Определим сумму чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия по формуле:

$$\begin{array}{l} \text{Прибыль} \\ \text{Чистая прибыль} = \text{от} \quad \frac{\text{Прибыль от продажи} \times \text{Ставка налога на прибыль}}{100} \\ \text{продажи} \end{array}$$

В нашем случае сумма чистой прибыли составит 688256 р. ( $860320 - \frac{860320 \times 20}{100} = 688256$  р.).

Опираясь на отечественный и зарубежный опыт, зададим пропорции распределения чистой прибыли на нужды предпри-

ятия и на стимулирование работников (участников проекта). В условиях функционирования хозрасчетных бригад в нашей стране от 20 до 60 % получаемой экономии распределялось между работниками бригады в виде премиальных выплат. В западной системе Скэнлона полученная экономия средств на оплату труда распределяется в пропорции 1:3, т. е. 25 % – это выгода компании, 75 % – доля работников, из которой 20 % направляется в резервный фонд по оплате труда, остальная часть – на выплаты из прибыли.

Мы предлагаем распределять чистую прибыль в пропорции 50:50, т. е. 50 % должно получить предприятие и 50 % – работники. Таким образом на выплату дополнительной заработной платы в виде премии работникам – участникам проекта будет направлено 344128 р. ( $688256 \times 0,5 = 344128$  р.).

Премиальный фонд предлагаем распределять пропорционально человеко-часам, затраченным каждым работником на производство деталей данного вида, обслуживание, инженерное обеспечение и управление процессом производства деталей.

В рамках нашего проекта премиальные выплаты на 1 отработанный человеко-час составят 160 р. 75 коп.

$$\left( \frac{344128}{2140,8} = 160,75 \text{ р.} \right).$$

Предлагаемый способ распределения чистой прибыли наилучшим образом обеспечивает реализацию принципов социального партнерства в системе отношений «предприятие - коллектив».

Значение разработанной методики обоснования выполнения заказа заключается в том, что она позволяет:

- 1) оценить конкурентоспособность новых видов продукции;
- 2) принять решение о целесообразности выпуска нового вида изделия;
- 3) использовать проектную форму для технико-экономического обоснования выполнения заказа в заданном объеме и ассортименте;
- 4) исчислить дополнительную заработную плату работников в виде доли от суммы получаемого экономического эффекта;
- 5) принять решение о необходимости внесения изменений в существующую производственную систему.

УДК 332.1

*Н. Г. Терехов*

### **О ВОЗМОЖНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ГОРОДОВ**

Аннотация. В статье рассматриваются особенности социально-экономического положения малых городов. На основании чего предлагаются возможные варианты их экономического развития.

Ключевые слова: малый город, депрессивность, экономическое развитие, территориальное размещение, маркетинг территории.

*N. G. Terechov*

### **ABOUT POSSIBLE DIRECTIONS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF SMALL CITIES**

Annotation. The features of socio-economic position of small cities are examined in the article. What the possible variants of their economic development are offered on the basis of.

Keywords: small city, depressed, economic development, territorial placing, marketing of territory.

При формировании целевых ориентиров развития малых городов важно понимать специфику их проблем.

По нашему мнению, к специфическим особенностям малого города, которые необходимо принимать в учет при обосновании возможных направлений развития, относятся: особенности территориального размещения, особенности экономического устройства, особенности административного устройства.

Географическое положение многих малых городов, характеризующееся удаленностью от крупных центров, которые в условиях хозяйственного подъема становятся центрами экономической активности, предопределяет то, что малые города оказываются вне этого процесса. А особенности социально-экономического положения малых городов показывают, что малые города и поселки в большей степени, чем крупные, подвержены риску резкого углубления кризисных процессов в экономике. Данная тенденция обусловлена несколькими причинами. К ним, в частности, относятся: отсталая структура производства; несамодостаточность (или даже однобокость) развития; ограниченное количество мест приложения труда; низкий уровень заработной платы; безработица; неразвитость социальной инфра-

структуры; периферийные формы предпринимательства; высокая зависимость города с точки зрения поставки товаров и услуг; барьеры для инвестиционного притока; слабое участие в аллокационных процессах.

Вместе с тем у малых городов есть и определенные преимущества по сравнению с другими типами поселений:

- более благоприятная, по сравнению с большими городами, экологическая ситуация;
- компактность и обозримость таких городов (что дает возможность максимально учесть их интересы и взаимосвязи);
- наличие рекреационных ресурсов;
- близость к сельхозпроизводителю;
- малые города, расположенные в составе крупных городских агломераций, города – научные центры и транспортные узлы часто, наоборот, имеют более благоприятные условия для развития в новых условиях.

В качестве стратегий возрождения малых депрессивных городов старопромышленного региона можно предложить целевые установки с разной степенью их детализации, реализация которых является ключевым моментом в преломлении негативных явлений и процессов и выхода этих городов на траекторию устойчивого развития.

Основная причина депрессивности малых городов кроется в том, что эти города уже потеряли свое значение и место, сформировавшееся в рамках советской системы, но до сих пор не нашли ниши в новых, рыночных условиях. Как и любая система в условиях самоорганизации малые города, которые не могут найти себя, обречены на отмирание как нежизнеспособные.

В этой связи особое значение должно придаваться необходимости определения малыми городами депрессивного типа своего места в новой системе территориального разделения труда и их соответствующего позиционирования.

При этом важную роль играют две стратегические установки: возрождение промышленности как градообразующей функции и активизация самопомощи, базирующаяся на местных ресурсах.

Малые города Ивановской области с опорой, с одной стороны, на инфраструктуру, культуру труда и прочие условия,

всегда выгодно отличающие район старого освоения, а с другой, на положительное влияние подмосковное положения, обладают существенным потенциалом для своего промышленного возрождения.

Целостный подход активизации самопомощи депрессивного малого города, должен базироваться на локальных (местных) ресурсах, реализация которого может рассматривается как важное условие преломления депрессивности.

Кроме того, на наш взгляд, заслуживает отдельного внимания комплекс принципиальных предложений, сформированных А. В. Лодышкиным, учет которых необходим для разработки стратегии возрождения и развития малых городов (на примере ряда городов Ивановской области).

Среди них:

1. Местные рынки для местного бизнеса. Речь идет о более полной ориентации местных, в первую очередь малых и отчасти средних, предприятий на внутренний рынок за счет расширения внутреннего спроса (в т. ч. на основе муниципального заказа), с одной стороны, и более активной конкуренции с ввозом (в т.ч. административными методами), с другой. Говоря о замещении ввоза собственным производством имеется ввиду в первую очередь товаров для населения (хлеб, кондитерские изделия, мясопродукты, изделия швейной промышленности и пр.), т.е. товары, которые могут и должны представлять собой продукцию местной экономики (разумеется, речь не идет о таких товарах массового спроса, в создании которых реализуется эффект масштаба).

2. Ориентация на внешний рынок. Как правило, средние и крупные предприятия не могут ограничиться реализации продукции только в пределах местной экономики. Разрыв в начале 90-х гг. внешних экономических связей поставил предприятия перед задачей поиска новых рынков сбыта и закрепления на них. В целом от успеха такой кампании зависит дальнейшее развитие малого города, а поэтому в решении этого вопроса необходима активная позиция местной администрации.

3. От тактики к стратегическому мышлению. Таким подходом является использование маркетинговой концепции управления, а также стратегического планирования на его основе.

Маркетинг на территории того или иного муниципального образования является действенным инструментом формирования рыночной среды, создания, укрепления и поддержания конкурентных преимуществ города, инструментом консолидации всех членов общества в поиске оптимальной модели развития региона и его отдельных территорий, его позиционировании и создании соответствующего имиджа. Стратегическое планирование же придает развитию города некую плановость, целенаправленность, дальнорочность и синхронность.

4. Содействие развитию малого бизнеса. В настоящий момент малый предприниматель, который занимает ключевое место в рыночной экономике, столкнулся с неким потолком в своем развитии. Это проявляется, прежде всего, в нехватке финансовых средств и недостаточном уровне образования для дальнейшего развития. Поэтому важную роль в устранении таких преград должна занять местная администрация, например за счет повышения квалификации предпринимателей (например, путем проведения образовательных семинаров и тренингов) и расширении финансовых возможностей для их деятельности (бизнес-инкубаторы, муниципальный заказ и пр.).

5. Активизация работы с крупными инвесторами. Такая работа должна быть нацелена на поиск, привлечение и удержание новых инвесторов, например, через создание привлекательного WEB-сайта, участие в ярмарках, выставках, разработку перспективных бизнес-идей и их презентацию и пр.

6. Развитие трилатеральных коопераций. Необходима выработка новых институтов взаимодействия и управления развитием, создание так называемых трилатеральных коопераций (власть – бизнес – сообщество), построенных на основе общего стратегического видения на принципах толерантности, взаимовыгодности и взаимодополняемости.

7. Развитие субрегионального сотрудничества. Такое сотрудничество не должно носить формальный характер, а скорее направлено на реализацию конкретных совместных проектов, реализация которых немыслима или, по крайней мере, сильно затруднена силами лишь одной стороны. Речь идет о проектной форме управления и об интеграционном потенциале, который несет в себе значительную синергию.

Все эти отдельные стратегические линии, включая задачу позиционирования, должны найти свое место в местной интегральной политике, которая, как показывает передовая практика, обобщается в генеральном, стратегическом документе города – в концепции (стратегии) комплексного социально-экономического развития. Она должна быть не только документом, но планом и руководством к действию, обладать силой сплочения, интеграции отдельных интересов, синергии локальных стратегий возрождения.

УДК 330.11

*М. В. Чернов*

### **ЭФФЕКТЫ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ТОВАРОВ**

В статье приведены результаты анализа явления дифференциации товаров. Выявлены эффекты данного экономического явления: потери и выгоды с общественной точки зрения и с точки зрения разных участников экономической системы.

Ключевые слова: дифференциация товаров, потери и выгоды от дифференциации товаров.

*M. V. Tchernov*

### **PRODUCT DIFFERENTIATION EFFECTS**

Product differentiation analysis results are given in the article. Product differentiation effects are revealed: social and personal advantages and disadvantages.

Key words: product differentiation, product differentiation advantages and disadvantages.

При политэкономическом подходе к исследованию экономического явления предполагается его всесторонняя оценка. Явление дифференциации товаров нуждается в такой оценке. Политэкономическая оценка может быть представлена в форме анализа эффектов дифференциации товаров. Положительные и отрицательные эффекты данного экономического явления следует искать на разных уровнях экономической системы: общественные и личные эффекты.

При оценке общественных потерь и выгод от дифференциации товаров учитываются критерии эффективности производства и распределения ресурсов, экономического развития, благосостояния и качества жизни.

При оценке потерь и выгод потребителя от дифференциации товаров учитывается в первую очередь соотношение полезности и затрат на единицу товара, а также эффекты на личном уровне по обозначенным выше общественным критериям. Для производителей и продавцов эффекты от дифференциации товаров оцениваются главным образом с точки зрения соотношения затрат и эффективности.



Общественные выгоды от дифференциации товаров.

1. Дифференцированный товар более полно удовлетворяет многообразные потребности общества. Имеет место постоянное повышение благосостояния потребителей, так как у них расширяется возможность найти себе товар по вкусу и в приемлемом ценовом диапазоне.

2. При дифференциации товаров происходит производство продуктов, удовлетворяющих такие общественные потребности, которые не всегда могут быть удовлетворены рынком в условиях чистой конкуренции: производство медицинского оборудования, узкоспециализированного спортивного инвентаря, противопожарной техники.

3. На рынке дифференцированных товаров происходит постоянное совершенствование продуктов, что ведет к повышению уровня жизни общества в целом. Новые товары, отличные по ряду характеристик от прежних, требуют новых научно-технологических решений. Нередко новые и относительно узкие рынки дифференцированных товаров становятся площадкой для развития широких и массовых рынков с насыщенными сегментами и развитой конкуренцией.

4. Производство дифференцированных товаров в целом движется в направлении повышения эффективности производства и улучшения качества конечного продукта.

5. Реклама как инструмент дифференциации продуктов снабжает потребителей ценной информацией о свойствах выпускаемых товаров. Реклама позволяет потребителям ориентироваться в многообразии предложений на рынке и делать разумный выбор.

6. Дифференциация товаров, и в частности реклама как одно из оснований этой дифференциации, фактически стимулируют конкуренцию. Эффективная и удачная реклама основана на исключительных и уникальных свойствах рекламируемого продукта. Таким образом, для того чтобы успешно конкурировать, фирмы обязаны выпускать продукт с такими свойствами, чтобы давать этим самым основания для правдоподобной рекламы.

7. Нередко явление дифференциации товаров связано с отраслевой и региональной специализацией. В связи с этим можно отметить, что специализация регионов и специализация

работников благоприятно сказывается на рынке труда и экономике региона в целом.

8. Дифференциация товаров связана с развитием малого бизнеса. Часто именно небольшие и новые фирмы и предприниматели порождают дифференциацию товаров в сфере производства и, что наиболее характерно, в сфере обращения.

9. Дифференциация товаров в рамках экономического цикла способствует более быстрому выходу экономики из фазы депрессии. В условиях депрессии наблюдается отложенный платежеспособный спрос. Отложенный спрос может «подогреваться» отсутствием желаемого товара на рынке. В этих условиях новый дифференцированный товар может стать катализатором расширения потребления за счет сбережений. С помощью предложения нового дифференцированного товара у продавца есть возможность «расшевелить» потребительский спрос.

Общественные потери от дифференциации товаров.

1. Дифференциация товаров характерна для рыночной модели монополистической конкуренции. Цена монополистической конкуренции превышает предельные издержки. Не осуществляется производство с наименьшими издержками. С воспроизводственной точки зрения имеет место относительно неэффективное использование ресурсов, не достигается экономия на масштабе производства.

2. При высокой степени дифференциации товаров бесполезно расходуются ограниченные ресурсы на создание бессмысленной разницы в продуктах одного типа.

3. Производители часто, используя технологии маркетинга и рекламы, стараются вызывать у потребителей новые потребности, происходит навязывание новых товаров покупателям. Получается, что фактически не производители служат целям удовлетворения потребностей потребителей, а потребители «покупают и потребляют» в интересах производителей.

4. Информация, идущая от товаропроизводителя в форме рекламы, почти всегда недостаточна, а часто искажена и лжива. Таким образом, товары, которые продаются только с помощью искаженной рекламной информации, очевидно, не могут быть сравнимы с по-настоящему полезными и необходимыми товарами для общества.

5. Расходы на рекламу в некоторых отраслях и в некоторых категориях товаров настолько велики, что способны стать барьером входа на рынок для новых производителей и продавцов. Последствия очевидны: снижение конкуренции со всеми вытекающими из этого минусами.

6. Дифференциация товаров часто связана с отходом от стандартизации. В результате возможны потери в качестве товаров. Например, ориентация производителей на покупателей с низкими доходами порождает выпуск низкокачественных, но относительно дешевых продуктов.

Переходя к вопросу о личных выгодах покупателей от дифференциации товаров, надо отметить, что некоторые общественные выгоды могут быть спроецированы на уровень отдельных потребителей. Поэтому нет необходимости еще раз обозначать данные эффекты.

Личные выгоды от дифференциации товаров.

1. На рынке дифференцированных товаров потребитель, как правило, получает дополнительные и сопутствующиеprodukte даже товара услуги: послепродажный сервис, гарантию и т. д.

2. Для производителя неоспоримой выгодой от дифференциации товаров является возможность формирования групп покупателей, приверженных к его товару, его торговой марке и т. д. Это дает возможность постоянного и стабильного сбыта продукции.

3. Также для производителя преимуществом является тот факт, что ценовая эластичность спроса на дифференцированный товар снижается. И чем больше конкретный дифференцированный товар отличается от аналогов, тем ниже может быть эта эластичность. Это дает производителю возможность «искать» цену на свой товар.

4. Для торговых предприятий дифференциация товаров дает возможность расширить ассортимент предлагаемых потребителю товаров. Большой выбор товаров и принцип «все в одном месте» становится в современных условиях важнейшим конкурентным преимуществом в торговле.

Личные потери потребителей и производителей от товаров.

1. У потребителей появляется проблема выбора в условиях предложения широкого круга аналогичных товаров. В связи с

этим возникают дополнительные издержки на поиск подходящего товара и продавца, информации о них.

2. У потребителя зачастую возрастают издержки содержания и обслуживания дифференцированного товара. А покупатель ряда товаров длительного пользования рискует вынужденно стать постоянным потребителем услуг на монопольном рынке: например, обслуживание у официальных дилеров на розничном автомобильном рынке.

3. Для производителей разработка и выпуск дифференцированного товара связан с необходимостью разработки новой технологии, построения новой или настройки существующей производственной линии. Возрастающие издержки учета, складирования, транспортировки и контроля характерны и для сферы обращения при разрастании количества товарной номенклатуры.

Таким образом, дифференциация товаров представляется многомерным явлением, которое нуждается во всестороннем взгляде. В большинстве случаев рынок дифференцированных товаров нельзя оценивать однозначно.

УДК 330.34, 330.16

*Р. Г. Шангараев*

**МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОГО ЧЕЛОВЕКА  
КАК ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ  
СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ**

В статье ставится проблема разработки модели человека, адекватной требованиям современной инновационной экономики. Автор выделяет основные черты инновационного человека, его мотивы и качества. В работе рассмотрены основные свойства среды, которая будет стимулировать развитие основных качеств человека.

Ключевые слова: вызовы современности, модель человека, инновационный человек, инновационная среда.

*R. G. Shangaraev*

**THE MODEL OF INNOVATION HUMAN  
AS AN OBJECTIVE NECESSITY A MODERN ECONOMY**

This article deals with the problem of developing a model of human that is adequate to the requirements of modern innovative economy. The author highlights the main features of the innovative man, his motives and qualities. This paper describes the main properties of the environment, which will stimulate the development of basic human qualities.

Key words: challenges modernity, human model, innovative human, innovative environment.

Одновременно с появлением экономической науки как таковой возникает новая особая модель человека. Ее автором стал великий шотландский экономист, один из основоположников современной экономической теории А. Смит, который в своем фундаментальном труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» выделил основные черты экономического человека [9]. Именно целостная логичная модель человека позволила А. Смицу сформулировать основополагающие принципы современной экономической теории: разделение труда, кооперация и механизм рыночного саморегулирования. Необходимость построения данной модели была обусловлена следующими причинами.

Во-первых, изменение экономических условий, становление рыночных отношений, зарождение мануфактурного про-

изводства требовало смены взглядов на человека. В условиях феодального общества, когда существовала личная зависимость одного человека от другого, практически не использовались методы экономического воздействия (стимулирования и принуждения) на человека, проблема мотивов деятельности рядовых граждан была мало востребованной.

Во-вторых, созданная модель позволила объяснить способ увеличения общественного богатства. Выделив два основополагающих качества человека: 1) «склонность к торговле, обмену одного предмета на другой» [9, с. 27] и 2) собственный интерес, эгоизм: «Он (человек – прим. Р. Ш.) скорее достигнет своей цели, если обратится к их эгоизму (эгоизму своих ближних людей – прим. Р. Ш.) и сумеет показать им, что в их собственных интересах сделать для него то, что он требует от них» [9, с. 27], А. Смит сумел объяснить механизм появления разделения труда и кооперации.

В-третьих, за счет введения такого принципа поведения человека, как способность выбирать между альтернативами А. Смит объяснил действие рыночного механизма, «невидимой руки» рынка – центрального элемента основного течения (мэйн-стрима) современной экономической науки

Таким образом, мы можем констатировать, что первая модель человека в экономической науке, созданная А. Смитом, с одной стороны, была необходима для объяснения экономических процессов, а с другой стороны – она была востребована своей эпохой, изменившимися экономическими реалиями.

Целесообразно обратить внимание на современные работы, посвященные проблематике места и роли человека в экономической науке. Основным исследованием, посвященным данной проблеме, является монография В. С. Автономова «Модель человека в экономической науке» [1].

В данной работе автор, опираясь на широкий круг литературы, дает характеристику модели человека в экономике как «научной абстракции, являющейся инструментом исследования, элементом метода экономической теории» [1, с. 6]. При этом В. С. Автономов отмечает, что большинство авторов рассматривает человека в экономике как объект исследования: в роли наемного работника, предпринимателя, инвестора, члена домаш-

него хозяйства и т. п. Отметим, что, на наш взгляд, существует возможность и перспектива вести исследование на пересечении этих подходов, в частности, рассматривать абстрактную модель человека не вообще, а выполняющего какую-либо определенную функцию. К примеру, весьма полезно и продуктивно будет попытаться создать модель идеального работника наемного труда, действующего в условиях современной инновационной экономики.

В целом работа В. С. Автономова охватывает четыре крупные группы вопросов. Первая связана с пониманием человека в экономической науке и смежных общественных науках: социологии и психологии. Рассматривая данную группу проблем, автор отмечает, что под «экономическим человеком» в его исследовании понимается представление о человеке в трудах ученых-экономистов. Это некий собирательный образ, поскольку «единого, «классического», определения модели человека в современной экономической науке не существует» [1, с. 9]. Данное положение важно для нашего исследования, поскольку достаточно часто понятие «экономического человека» отождествляется с моделью эгоистического человека А. Смита.

Вторая группа вопросов, рассматриваемых автором, посвящена эволюции взглядов на понимание места и роли модели человека в экономической науке, начиная с идей А. Смита и его предшественников и заканчивая взглядами Дж. М. Кейнса. Рассматривая историю развития и смены моделей человека в западной экономической мысли, В. С. Автономов приходит к выводу, что этот процесс имеет не линейный однонаправленный, а маятниковый характер, связанный с колебаниями от упрощенной и формализованной модели к усложненной и вербальной и обратно. При этом данные модели «часто коррелируют с двумя различными типами экономического мировоззрения – соответственно с либерально-индивидуалистическим и с социально-дирижистским» [1, с. 123]. Как мы видим, несмотря на то, что В. С. Автономов анализирует модели человека в разрезе различных научных течений и школ, он также уделяет внимание связи модели человека с системой экономических отношений, господствующих в обществе, с экономической средой, в которой эта модель функционирует.

Едва ли не самым существенным для нашего исследования выводом является положение о том, что «любые крупные перемены в области экономической теории <...> обязательно связаны с переосмыслением модели человека» [1, с. 123]. Данный посыл особенно интересен в свете становления нового этапа современной экономики. В современной науке существует множество трактовок наступающего периода в экономической жизни общества: «новая экономика», «экономика, основанная на знаниях» (В. Л. Макаров, Г. Б. Клейнер), «постиндустриальная экономика» (Д. Белл, В. Иноземцев), «информационная экономика» (Ё. Масуда, М. Кастельс, Р. М. Нижегородцев), «индустриально-информационная экономика» (Л. И. Абалкин), «инновационная экономика» (Э. Тоффлер, Ф. Фукуяма).

На наш взгляд, наиболее широким и всеобъемлющим понятием является инновационная экономика, которая предполагает: 1) широкое развитие наукоемких производств; 2) основная стоимость товаров создается в сфере научных разработок, а не материального производства; 3) высокое значение приобретает информационный ресурс, который значительно ускоряет протекание практически всех процессов в профессиональной и бытовой сфере деятельности людей; 4) широкое распространение получает проектная форма организации деятельности как в государственных, так и коммерческих структурах; 5) важное значение приобретают вызовы, встающие перед человеком, которые имеют разнообразную форму (подробнее об этом мы расскажем ниже). На наш взгляд, можно констатировать становление нового этапа в экономике, требующего адекватной модели человека.

Третья важная задача, решенная В. С. Автономовым, это подробная характеристика актуальных на сегодняшний момент черт экономического человека: 1) неограниченность потребностей при ограниченности ресурсов; 2) независимость предпочтений от ограничений; 3) способность к оценке альтернативных вариантов; 4) мотивация, заключающаяся в разнообразных формах собственного интереса; 5) соотношение рациональности выбора и располагаемой информации.

И, наконец, четвертая группа проблем, которые рассматривает автор, это изложение и анализ альтернативных моделей



человека в экономической науке. В. С. Автономов рассматривает следующие концепции: радикальный субъективизм Дж. Шекла; теория ограниченной рациональности Г. Саймона; концепция переменной рациональности Х. Лайбенштайна; неаустрийский подход Ф. Хайека, институциональный подход, социоэкономический (гуманитарный) подход А. Этциони. Автор отмечает, что в целом альтернативные теории имеют ряд отличительных черт: 1) они «на порядок менее абстрактны и общи, чем неоклассическая» [1, с. 168]; 2) в этих моделях основное внимание уделяется процессу принятия решения, а не результату выбора; 3) поведение человека объясняется его внутренними особенностями, а не внешними обстоятельствами; 4) альтернативные подходы придают большое значение «истинной» неопределенности, которую невозможно подвести под «управление» вероятностью; 5) человек в альтернативных теориях более реалистичен за счет «неспособности» действовать абсолютно рационально; 6) альтернативные теории значительно расширяют представление о собственном интересе – как за счет удовлетворения потребностей творческой личности, так и за счет достижения душевного комфорта в процессе принятия решений; 7) большое место в альтернативных подходах занимает критика основного течения.

Мы же в свою очередь собираемся разработать несколько иную альтернативную модель человека – модель человека инновационного, находящегося в системе трудовых отношений в роли наемного работника. Данная модель будет представлять собой некий идеал: каким должен быть совершенный работник для современной инновационной экономики.

Как мы отмечали ранее, одной из важнейших черт современной инновационной экономики является наличие многообразных вызовов, встающих перед человеком. Тема вызовов современности является актуальной для нашего исследования в силу ряда причин.

Во-первых, тема современных проблем является насущной, поскольку решение требуется в данный момент времени или в ближайшей, а не в далекой перспективе. В силу того, что объектом нашего исследования является человек, время его отклика на изменения в среде, окружающей его, должно быть со-

поставимо со сроком его трудовой деятельности, в то время как в масштабах общества проблема может оставаться актуальной на протяжении гораздо более длительного периода.

Во-вторых, проблемы, встающие перед человечеством в целом, приходится решать каждому человеку в отдельности. В этом месте следует сделать оговорку, поскольку одна и та же проблема может решаться на различных уровнях: уровень индивида или уровень общества. Например, экологическая проблема, проявляющаяся в глобальном потеплении климата, затрагивает как интересы общества в целом, так и касается каждого человека в отдельности. При этом если человек может достаточно быстро перестроить свое поведение в зависимости от внешних условий, то общество и общественность десятками лет не могут найти решение из-за большого числа так называемых «безбилетников». П. Хейне, который ввел в научный оборот данное понятие, так поясняет суть «проблемы безбилетника»: «Когда люди могут получить благо независимо от того, заплатили они за него или нет, у них меньше стимулов платить. У них есть соблазн стать безбилетниками: людьми, которые пользуются выгодами, не оплачивая свою долю издержек, связанных с обеспечением этих выгод» [12, с. 449]. К сожалению, подобную линию поведения могут занимать не только индивиды, но и целые страны. К примеру, США, крупнейшая страна по объемам выбросов парниковых газов, отказалась ратифицировать Киотский протокол, тем самым подорвав саму идею добровольного ограничения выбросов парниковых газов.

В-третьих, вызовы современности влияют на формирование поведения человека. Вызовы представляют собой внешние объективные причины, влекущие изменение образа действий человека. Покажем на примере действие механизма, формирующего поведение человека в ответ на вызовы современности.

Допустим, что первоначальные условия представляют собой определенный набор параметров  $X$ . Им соответствует набор поведений  $Y$  с эффективностью  $Z$ . Таким образом, в нормальных условиях индивид выбирает свое поведение исходя из начальных условий и желаемой эффективности своих действий. В результате действия внешних вызовов ( $X \rightarrow X'$ ) могут измениться либо набор поведений ( $Y \rightarrow Y'$ ), либо их эффективность ( $Z \rightarrow Z'$ ). В результате вследствие действия внешних факторов

человек вынужден изменить свое поведение либо в результате изменения набора вариантов поведения, либо снижения их эффективности. Проиллюстрируем наши рассуждения на примере.

Представим ситуацию, когда человек решает задачу с приобретением лампочки. У него имеются следующие варианты (Y): 1) приобрести обычную лампу накаливания ценой 10 рублей, мощностью 60 Вт и сроком службы 1000 часов; 2) приобрести компактную люминесцентную лампу ценой 100 р., мощностью 10 Вт и сроком службы 10 000 часов; 3) приобрести светодиодную лампу ценой 1000 р., мощностью 4,5 Вт и сроком службы 50 000 часов. При этом первоначальную стоимость киловатта электроэнергии возьмем равной 2,67 р., при этом ожидается ее повышение до 3 р. 18 коп. (через 3 года при ежегодном 6 % росте тарифов). Каким же будет оптимальное поведение в случаях X и X'? Возьмем за основу для сравнения длительность наибольшего срока службы представленных вариантов – 50 000 часов. Расчеты приведены в таблице.

Если сравнить полученные результаты, то становится видно, что в обоих случаях явно проигрышным является первый вариант с приобретением ламп накаливания и основная причина столь низкой эффективности заключается в их высоком энергопотреблении. Если сравнивать люминесцентную и светодиодную лампы, то в первом случае (цена 1 кВт электроэнергии равна 2,67 р.) разница в стоимости их использования не столь велика – чуть менее 235 р., или 14,6 % от стоимости наиболее выгодного варианта. Во втором же случае эффективность светодиодной лампы возросла до 51 %, и ее приобретение обеспечивало потребителю выигрыш в 874,5 р. Таким образом, несмотря на то, что после повышения цен на электроэнергию не изменилась общая картина эффективности различных типов ламп, нам удалось показать значительное влияние внешних факторов на выбор человеком вариантов покупки ламп для осветительных приборов.

**Расчет эффективности приобретения различных видов осветительных ламп**

Варианты: Показатели расчета:	Лампа накаливания	Компактная люминесцентная лампа	Светодиодная лампа
Цена 1-й лампы, руб.	10	100	1000
Количество ламп для 50 000 часов работы, шт.	50	5	1
Стоимость ламп для 50 000 часов работы, руб.	500	500	1000
Кол-во кВт энергии потребленной за 50 000 часов работы, кВт	3000	500	225
Стоимость потребленной электроэнергии за 50 000 часов работы в первом случае, руб.	8010	1335	600,75
Стоимость потребленной электроэнергии за 50 000 часов работы во втором случае, руб.	9540	1590	715,5
Общая сумма расходов на приобретение и содержание ламп в первом случае, руб.	9010	1835	1600,75
Общая сумма расходов на приобретение и содержание ламп во втором случае, руб.	10540	2590	1715,5

В научной литературе для описания проблем, встающих перед человеком, используется такой термин, как «глобальные проблемы современности». Под ним понимается «проблемное поле, отражающее совокупность жизненно важных проблем человечества и содержащее обобщенную характеристику важнейших направлений развития общества и его будущего» [4, с. 249 (автор энциклопедической статьи П. А. Водопьянов)]. Автор энциклопедической статьи выделяет три группы глобальных проблем современности: 1) проблемы предотвращения мировой термоядерной войны, обеспечения безопасности людей, устранения экономической отсталости отдельных стран, ликвидации голода, нищеты и неграмотности; 2) проблемы, возникшие в результате взаимодействия общества и природы: загрязнение ок-

ружающей среды и сохранение ее качества; рациональное использование наличных природных ископаемых и поиски новых энергетических ресурсов; обеспечение человечества сырьем и продовольствием; освоение океана и космического пространства и др.; 3) проблемы, обусловленные отношением человека и общества: задачи ограничения стремительного роста населения; предвидения и предотвращения отрицательных последствий научно-технического прогресса, ведущих к биологической деградации человека; борьбы с распространением алкоголизма и наркомании; совершенствования здравоохранения и образования и др.

Данное определение и классификация проблем современности не позволяют сформировать четкое представление о модели поведения человека. Для нашего исследования представляет интерес круг вызовов, предстоящих непосредственно перед человеком. Поскольку именно эти вызовы влияют на формирование инновационного поведения.

Одной из наиболее серьезных проблем является *экологический вызов*. Суть экологического вызова заключается в наличии следующих тенденций:

- истощение природных ресурсов;
- глобальное изменение климата;
- загрязнение окружающей среды в результате воздействия человека.

Экологический вызов, или экологическая угроза требует от человека изменения его поведения, которое заключается в эффективном использовании энергоресурсов. В условиях, когда решать проблему индивиду приходится самостоятельно, а сама задача не может быть решена единожды «раз и навсегда», ему приходится адаптировать свое поведение в ответ на вставший перед человеком вызов. Например, в случае чрезвычайно высокой жары летом человек мог бы запланировать себе поездку в отпуск на это время в страны с более холодным климатом. Подобным образом человек пытается принять требования окружающей среды. Однако такая модель поведения носит приспособительный характер и не является верной, поскольку в данном случае действия человека направлены не на решение сути самой проблемы, которая заключается в низкой энергоэффективности

его жизнедеятельности и неэкономном расходовании невозобновляемых природных ресурсов, а на избегание вызова времени. Поскольку именно деятельность человека становится тем катализатором, который вызывает глобальные климатические изменения, то верным и логичным поведением в данных условиях для стратегически и разумно думающего индивида будет изменение своего поведения на более «экологичное», энергосберегающее.

Другим серьезным вызовом современности является **глобализация**. Существует множество трактовок данного понятия. Приведем определение, которое характеризует общественный характер данного процесса. Глобализация – термин для обозначения ситуации изменения всех сторон жизни общества под влиянием общемировой тенденции к взаимозависимости и открытости [10].

В научной литературе отмечается, что влияние глобализации многогранно и повсеместно. Принято выделять политический, культурный и экономический аспекты глобализации.

Исходя из понятия глобализации и ее основных черт, мы можем вывести для себя три серьезных вызова, возникающих непосредственно перед человеком.

Первый из них – это **необходимость общения с представителями передовых в экономическом и технологическом отношении стран**. В настоящее время наиболее распространены шесть-семь мировых языков, которые принято называть языками межнационального общения, к которым относится и русский язык, однако наиболее востребованным является английский язык, с помощью которого можно вести диалог с большей частью населения планеты. Поэтому от человека в настоящее время требуется владение хотя бы одним иностранным языком и наличие коммуникационных способностей.

Второй вызов – это **трудова́я моби́льность**. Поскольку в условиях глобализации происходит либерализация рынков, в том числе и рынка труда, то человеку, с одной стороны, придется конкурировать с иностранными гражданами, а с другой – у него появляется возможность отправиться в другие регионы с более привлекательными условиями. Кроме того, современная система подготовки кадров позволяет готовить специалистов,

которые не востребованы в своем регионе в силу объективных причин, но являются достаточно желанными сотрудниками в других.

Третий – *информационный вызов*, который связан с возрастанием объемов информации и необходимостью ее обработки. В настоящее время скорость удвоения информации по разным оценкам составляет от 1 года до 6 месяцев. Для сравнения: первое удвоение информации, по сравнению со знаниями на начало нашей эры, произошло лишь в 1750 г. Столь значительные объемы информации требуют от современного человека умений и навыков эффективно с ней обращаться. Для этого человек должен уметь использовать передовые информационные технологии. Человек с помощью средств информатизации находит необходимые ему сведения; решает широкий круг личных и общественных проблем; а также экономит свое время.

Следующий вызов, который встает перед человеком, связан с постоянным *воздействием научно-технического прогресса*. Непрерывное развитие техники и технологий ведет к тому, что человек вынужден учиться обращаться с новой техникой, новыми устройствами и технологиями. К примеру, достаточно многие, если не подавляющее большинство пенсионеров, вынуждены пользоваться мобильными телефонами. При этом освоение новой техники часто дается тяжело, но, с одной стороны, пожилой человек получает выигрыш от возможности оставаться на связи в любое время суток, что очень важно в ситуации, когда человек живет один, а с другой стороны, особенность российского менталитета такова, что нам очень важно мнение окружающих, важно быть не хуже других, поэтому, когда владельцами мобильных телефонов является подавляющее число окружающих<sup>1</sup>, человеку даже в почтенном возрасте приходится осваивать новую технику. Аналогичное улучшение условий труда и оснащенности офисной техникой должны способствовать повышению производительности труда наемных работников.

---

<sup>1</sup> По оценке компании МТС только за 2010–2011 гг. в России было продано более 75 млн 700 тыс. шт. новых мобильных телефонов [5].

Еще один вызов современности связан с **коллективным характером трудовой деятельности**. Для эффективной работы организации важны не только профессиональные качества работника, но и его умение быть частью коллектива. Этот вызов обусловлен достаточно широким распространением проектной формы деятельности как в государственных, так и в коммерческих структурах. Идея работы по проектам является в достаточной мере продуктивной, что обусловлено, во-первых, конкретностью задач, встающих перед инициативной группой, во-вторых, ограниченностью по срокам реализации, в-третьих, возможностью объединить в группу людей различных профессий, полезных для проекта, которых в обычных условиях достаточно сложно собрать вместе. Вместе с тем участие в проектах требует от человека наличия особых навыков – умения становиться частью новой группы, перестраиваться под потребности и задачи проекта, выполнять не совсем привычную работу и т. п.

Таким образом, мы обосновали необходимость разработки модели инновационного человека и определили вызовы, способствующие его формированию. Теперь, на наш взгляд, необходимо выделить наиболее существенные черты инновационного человека.

Одной из таких особенностей является **целевая установка человека на инновационность**. Она связана, с одной стороны, с осознанием человеком несовершенства окружающего мира и желанием его изменить в лучшую сторону, желанием сделать что-то важное и полезное для общества. С другой стороны, это качество может и должно проявляться в повседневной жизни человека: желание качественно, наилучшим образом выполнять то дело, которое делаешь. В первом случае мотивом выступает так называемое «океаническое чувство», которое отмечал А. И. Пригожин [7, с. 66]. Это чисто альтруистическое начало в человеке, стимулирующее его к действиям во благо всего человечества только лишь оттого, что он на это способен. Во втором случае человеком движут личные желания: получить признание от начальства, сэкономить свое время и ресурсы.

Существенным вопросом является определение факторов, влияющих на формирование данной характеристики инновационного человека. С одной стороны, как мы уже отметили,



это субъективные причины, связанные с внутренней целевой установкой человека, с его сформировавшейся системой ценностей. Данный момент, на наш взгляд, не требует пояснений. Другая сторона мотивации связана с давлением обстоятельств, влиянием внешних факторов, понуждающих человека действовать инновационно. К примеру, появление в семье ребенка и, соответственно, возникновение дополнительных затрат требуют от родителей поиска дополнительных источников дохода, который можно получить при более качественном выполнении своей работы, интенсификации своего труда. В подобном случае внешние обстоятельства оказывают давление на человека, который вынужден быть более инновационным и деятельным, находиться в постоянном поиске альтернатив для приложения своих способностей.

Другой важнейшей характеристикой, вытекающей из первого качества, является ***стремление человека заниматься той деятельностью, которая наиболее адекватна его инновационной природе***. Если человек занят в сфере материального производства, то он стремится создать товар, обладающий высокой потребительной стоимостью, что обеспечит общественный выигрыш. Аналогично занятость человека в других сферах (в сфере услуг, в управлении, в науке) должна обеспечивать как достаточный уровень материального вознаграждения работника, так и создание продукта, дающего значимую пользу для всего общества. Субъективным мотивом в данном случае будет выступать желание человека занять престижное место, отвечающее его способностям, его потенциалу. Объективная же причина такого качества человека связана с функционированием инновационной экономики, которая создает новую структуру занятости и обеспечивает появление инновационных видов деятельности. Таким образом, современная экономика создает спрос на людей с инновационными способностями и инновационным поведением.

Одним из ключевых является вопрос мотивации инновационного человека. В модели неоклассической школы основным мотивом является собственный интерес, или эгоистическое начало в человеке. Представители иных течений в качестве основного мотива выделяют альтруизм.

Как показывают исследования современных естественных наук, люди делятся на эгоистов и альтруистов и существует определенное численное соотношение этих групп. В частности, в обществе преобладают эгоисты, которых разделяют на четыре категории: мягкие эгоисты, поддающиеся альтруистическому воспитанию (около 25 %); умеренные эгоисты, отчасти поддающиеся воспитанию (примерно 40 %); жесткие эгоисты, маловосприимчивые к нормам морали – 25 % и чистые генетические эгоисты – около 6 %. Доля альтруистов равна доле генетических эгоистов – 6 % [3, с. 78].

При этом другие исследования показывают наличие тесной корреляции между типом воспитания в семье и преобладанием типа мотивации в поведении человека.

На наш взгляд, существование инновационного человека обусловлено *двуединством эгоистической и альтруистической мотивации в поведении*. Мотив эгоистического интереса, свойственный капитализму, около трехсот лет является неизменной основой экономического поведения, и, с одной стороны, полностью отказываться от него нет оснований, а с другой – признавать его одним единственным также неверно, поскольку, во-первых, эгоистическое поведение недостаточно полезно для общества, в котором находится индивид, а, во-вторых, сами экономические явления свидетельствуют о том, что действия человека невозможно объяснить, не обращая внимания на альтруистические мотивы.

Если эгоистический мотив в объяснении деятельности человека не требует пояснения и доказательств, то необходимость альтруистического поведения обусловлена тем, что человек является частью общества. В периоды общественных потрясений эгоизм становится доминирующей идеологией, однако в периоды стабильности и экономического развития в обществе преобладающими становятся альтруистические взгляды, поскольку именно они могут консолидировать население на достижение высших результатов.

С учетом вышесказанного следует сказать, что государство может и должно проводить активную политику по формированию альтруистических мотивов поведения в обществе.

Важным качеством инновационного человека является его *ориентация на средне- и долгосрочные цели*. Дилемма соотношения текущих и перспективных задач постоянно встает перед человеком. Несостоятельность концепции наращивания сиюминутной выгоды продемонстрировали мировые финансовые кризисы, первопричиной которых было гигантское разрастание производных финансовых инструментов. Инновационный человек должен мыслить стратегически и видеть перспективу. Для этого он должен обладать умением рационально оценивать будущую ситуацию.

В качестве причины, вынуждающей человека действовать таким образом, следует назвать динамизм внешней среды инновационной экономики, который проявляется в ускорении процессов, протекающих в экономике. Эта ситуация вызывает непостоянство и неопределенность, что, с одной стороны, ведет к необходимости постоянно пересматривать свои приоритеты, а с другой стороны – к формированию поведения, ориентированного на долгосрочное и многовариантное планирование своей деятельности.

Для инновационного человека крайне важна такая черта, как *стремление к соперничеству и состязательности*. Эти качества должны быть присущи человеку, поскольку именно они толкают его к совершенствованию своей деятельности. В свое время в СССР существовало такое движение, как «ударничество», социалистическое соревнование; подобные государственные мероприятия способствовали активизации больших масс населения в трудовой деятельности. Для их успешной реализации требовалось, чтобы участники высоко ценили нематериальные стимулы. Аналогично, для инновационного человека важны признание и звание лучшего в своем деле – этот момент является субъективной причиной стремления к состязательности у инновационного человека. Объективная же необходимость связана с таким свойством инновационной среды, как высокая конкуренция. В таких условиях человек даже против своей воли вынужден соперничать с другими людьми за право занять какую-либо должность, выполнять определенный проект или разрабатывать грант. Те условия, в которых находится человек, требуют от него быть конкурентоспособным.

Другим существенным свойством инновационного человека является **нетривиальность** предлагаемых им **решений**. Конечно, бессмысленно предлагать нестандартные решения в случаях, не требующих этого. Однако инновационная экономика часто ставит перед человеком задачи и проблемы, решение которых, во-первых, неэффективно в рамках существующих методов, а, во-вторых, принципиально невозможно, поскольку сама задача является нестандартной. Следует сказать, что инновационному человеку свойственно **инновационное мышление**, которое проявляется в 1) критическом отношении к действительности; 2) в поиске элементов, требующих улучшения и 3) в поиске наилучших, энергосберегающих и максимально продуктивных решений. Данный момент тесно связан с нашим пониманием инновационности – ключевой характеристики инновационного человека, однако в данном случае подчеркивается один важный момент – **поисковый тип поведения человека**. Это качество особенно важно в условиях динамичной среды, к которой относится инновационная экономика, и в условиях недоступности информации, поскольку поисковые действия человека как раз направлены на снижение неопределенности и нахождение наиболее эффективного решения.

Раскладывая такое качество инновационного человека, как нетривиальность его решений на составляющие, можно выделить такие черты, как изобретательность и уровень образования.

Последнюю черту можно выделить в самостоятельное качество. В действительности **инновационный человек должен постоянно заниматься самообразованием**. Это обусловлено высокой скоростью удвоения информации в мире. Так, В. А. Плешаков отмечает: «Исследователи и ученые, занимающиеся анализом и контролем информационных потоков в глобальном масштабе, отмечают интересные факты: для удвоения количества информации в первый раз человечеству понадобилось 1750 лет (в качестве точки отсчета взято рождение Христа). Последующее удвоение наступило в 1900 г., а затем для удвоения всей информации на планете понадобилось уже 50 лет (1950). В 2000 г. цикл удвоения объема информации составлял 5 лет. Сейчас считается, что информация удваивается раз в полгода» [6]. Данные цифры свидетельствуют об объективной необ-

ходимости для работников периодически заниматься повышением уровня своих знаний – в противном случае они рискуют утратить свою квалификацию и могут лишиться своей работы. В то же время наличие у человека желания выполнять свою работу наилучшим образом, быть высококвалифицированным специалистом в своем деле является субъективным фактором, заставляющим человека действовать именно таким образом.

Следующим качеством инновационного человека, заслуживающим внимания, является **высокая личная активность**. Логично, что наличие у человека новых идей, склонность к новшествам не должны ограничиваться сферой выдвижения идей. Их необходимо реализовывать, и инновационный человек должен активно участвовать в этом процессе. Тесно связано с активностью такое качество, как **ответственность**, поскольку в результате своей деятельности человек принимает решения, за которые он должен отвечать не только перед собой и своей совестью, но и перед обществом. Этот момент также показывает, что для инновационного человека характерны **высокие морально-этические качества**. Данное свойство не является ключевым, но выступает своего рода ограничителем безнравственного поведения. Кроме того, поскольку человек является активным участником общественной жизни, то неподобающее, низкое поведение скажется как на выигрыше общества в целом, так и на статусе человека.

Пожалуй, ключевым моментом, связанным как с чертой инновационного человека, так и с эффектом от его деятельности является его **инновационное поведение**. В данном случае под инновационным поведением мы будем понимать образ поведения человека, который может быть принят практически каждым членом общества, а не только его избранными членами. В таком случае инновационное поведение сразу же меняет свое качество – оно становится своеобразным **ресурсом**, которым обладает любая страна. Главное преимущество, которым обладает данный ресурс, заключается в его возобновляемой природе, неисчерпаемости. Однако государство и общество должны активизировать усилия для раскрытия потенциала этого ресурса. Основная задача будет заключаться в создании особенной инновационной среды, которая будет понуждать участников действо-

вать инновационно. Другой важный момент будет заключаться в «воспитании» человека в соответствии с той системой мотивов и стимулов, о которой мы говорили выше.

Таким образом, мы обрисовали основные черты, которые должны быть присущи инновационному человеку. При этом мы пришли к мысли, что инновационное поведение может и должно рассматриваться как особый неисчерпаемый ресурс для современной экономики.

Для нашего исследования крайне важным является вопрос о среде и ее параметрах, при которых человек будет максимально эффективно работать.

Рассматривая проблему среды, в которой находится человек, можно выделить множество уровней, или срезов, но, на наш взгляд, следует подробно остановиться на двух: 1) уровень общества и 2) уровень фирмы. Поясним, почему мы выбираем именно эти уровни. Наша исходная позиция заключается в том, что инновационность человека максимально проявляется в процессе труда и связана с выдвижением и реализацией новых идей, с получением положительного эффекта для всего общества. Так вот, наиболее сильное воздействие на трудовые отношения оказывают менталитет (или культурный фактор) и условия конкретной организации, в которой работает человек.

Остановимся более подробно на влиянии фактора национальной культуры. Одним из первых, кто попытался объяснить поведение человека особенностями национального восприятия, является представитель немецкой исторической школы К. Книс. Аналогичной точки зрения придерживаются российские экономисты А. А. Аузан [8] и В. А. Найшуль [11]. В какой-то степени схожую позицию занимал Л. Н. Гумилев, выдвигавший теорию пассионарности этносов. О влиянии культуры на поведение нации высказывался и Б. Д. Бабаев, который, однако, трактует инновационность более широко, чем стремление к созданию и реализации новшеств в системе трудовых отношений [2, с. 24].

Если мы понимаем под менталитетом «характерную для конкретной культуры специфику психической жизни людей», то, несомненно, она накладывает свой отпечаток на восприятие процесса труда: склонность к изобретательству, активность,

планомерность выполнения работы, способность к мобилизации усилий в сложных условиях и др. Так, сравнивая характеристики различных этносов, которые давал К. Книс [1, с. 76], с современной ситуацией, мы увидим, что качества, присущие различным народам, остались теми же самыми. Это позволяет говорить о менталитете как о силе, оказывающей мощное воздействие на инновационность нации.

Рассуждая о российской нации, которая представляет собой совокупность народов, проживающих на территории России и объединенных общей историей и культурой, можно назвать следующие инновационные черты: 1) изобретательность, которая проявляется в первую очередь на бытовом уровне; 2) высокая трудоспособность, особо проявляющаяся в условиях форс-мажора и 3) способность к самопожертвованию для блага Родины. Исходя из данных черт, можно сделать вывод, что российскому народу свойственна инновационность на уровне домашнего хозяйства, однако в системе трудовых отношений в нормальных условиях россияне достаточно пассивны.

Другое направление, как мы отметили ранее, связано с деятельностью на уровне организации, поскольку именно в условиях трудовых отношений формируется та среда, которая стимулирует человека к инновационной активности.

На наш взгляд, в структуре среды, стимулирующей человека к новшествам, следует выделить целую группу факторов, которые характеризуют условия труда сотрудников. Одним из таких свойств является **свобода в принятии решений**. Очевидно, что жесткая регламентация труда снижает интерес к деятельности. Чем более свободен человек в своей работе, тем больше у него есть возможностей для самореализации. Здесь следует отметить, что предоставление свободы предполагает повышение ответственности. Другими словами, когда в процессе трудовой деятельности человек отказывается от следования определенным правилам, установленным руководством, то он берет на себя обязательства по обеспечению не только необходимого результата, но и дополнительной выгоды для организации.

Важной чертой условий труда работников является **гуманизация труда**, которая заключается в создании условий, способствующих повышению культуры и эффективности про-

изводства; она нацелена на возвышение человека как творческой личности, сохранение его здоровья и способности к труду на протяжении всей трудовой жизни. В современных условиях такими средствами облегчения условий труда выступают компьютеры и новые информационные технологии. Они позволяют сделать сам процесс трудовой деятельности и профессионального общения более удобным, интересным и приятным. Одним из элементов гуманизация труда является повышение его содержательности. Среда должна обеспечивать интерес к самому процессу труда, а не только к его результату. Сотрудник должен получать положительное настроение от выполняемой работы.

Кроме параметров условий труда, инновационная среда должна также выдвигать требования непосредственно к самому работнику. В частности, инновационный работник должен обладать *высоким профессионализмом*. При этом, на наш взгляд, целесообразно выделить две группы показателей, характеризующих инновационного человека как профессионала: 1) общий уровень образования и 2) профессиональные знания и умения.

Перечисленные выше характеристики инновационной среды достаточно важны, однако одно из центральных мест должна занимать такая позиция, как *спрос на новаторство внутри организации*. Неоклассический подход в экономической теории постулирует, что спрос рождает предложение. А если самой организации не нужны инновационные идеи, то все желание ее работников создавать и внедрять новшества рано или поздно исчезнет. С точки зрения классической политической экономии, само предложение создает спрос, однако в организации это будет работать лишь при условии очень гибких организационных структур, готовых внедрять предложения своих сотрудников. Однако для организации удобнее контролировать сам процесс внесения инновационных предложений, чем адаптироваться к ним.

Как показывает практика, достаточно часто инициативные предложения сотрудников не находят отклика у работодателя. По всей видимости, это связано с тем, что в результате организационных или управленческих инноваций часть трудовых усилий перекладывается с человека на машину или программу, что порой ведет к необходимости увольнения уже работающих



сотрудников организации. В этом случае трудовой коллектив будет сопротивляться инновациям.

Важным и интересным является вопрос: за счет чего же формируется спрос на инновации внутри организации? На наш взгляд, можно выделить две *группы факторов, которые определяют спрос на инновации*. Первая группа – внешние причины, определяемые действиями агентов рынка. К ним относятся: 1) поведение конкурентов; 2) влияние государства (установление требований, регламентов, ГОСТов и иных стандартов); 3) воздействие контрагентов; 4) давление со стороны общества. Если воздействие внешних сил достаточно хорошо описывается в учебниках по экономической теории, то влияние внутренних сил – это достаточно любопытный момент. Во-первых, получение крупного заказа требует появления и внедрения чего-то нового. Если сравнивать воздействие этого фактора с функционированием живого организма, то можно сказать, что крупный заказ – это большой объем работы, которую необходимо выполнить в сжатые сроки, а для этого необходимо проявить смекалку и сообразительность (иными словами – инновационность). Во-вторых, повышает спрос на инновации смена философии управления, изменение подходов к руководству организацией, которые могут быть вызваны назначением нового менеджмента организации или переосмыслением своей позиции старым руководством (однако для России последний случай весьма маловероятен). Такая своеобразная встряска требует от работников заново доказывать свою компетентность, способность создавать новое. Если опять же сравнивать организацию с человеком, то можно сказать, что смена руководства – это пересадка важного органа, которая требует мобилизации организма к изменившимся условиям.

Другой ключевой характеристикой инновационной среды, наряду со спросом на новшества внутри организации, является *система стимулов, побуждающих человека к активной деятельности*. Эти характеристики тесно связаны между собой, так как система стимулов бесполезна, когда внутри предприятия нет спроса на новаторские решения. И, наоборот, наличие спроса на новшества при отсутствии адекватного вознаграждения за дополнительные усилия сотрудников является малодейственной

мерой, поскольку нацелено только на очень редких людей, которыми движет лишь любовь к своему делу, альтруизм.

Среди стимулов, которые движут инновационным человеком, следует выделить две группы: духовные и материальные. В зависимости от работника и конкретной ситуации один из стимулов становится более весомым. Одним из наиболее важных нематериальных стимулов является признание заслуг человека со стороны начальства. Это может проявляться в следующих формах: 1) продвижение по службе; 2) награждение грамотами, дипломами и т.п. Другой духовный стимул, важный для инновационного человека, – это признание общественности, которое может выражаться в уважении коллег, получении авторитета в профессиональной среде.

Еще одним стимулом, который заставляет человека заниматься инновационной деятельностью, является так называемое «океаническое чувство», которое отмечал А. И. Пригожин [7, с. 66]. Это чисто альтруистическое начало в человеке, стимулирующее его к действиям во благо всего человечества только лишь оттого, что он на это способен.

Материальным стимулом, движущим человеком, может быть участие в эффекте от предлагаемых им новшеств. Иными словами работник, действия которого дают организации дополнительный эффект, имеет право на получение части этого эффекта. Это будет побуждать людей создавать источники для получения премий. Если же новация имеет форму экономии труда, то работник, по всей видимости, должен получить в качестве вознаграждения дополнительный отдых.

Кроме условий труда, квалификации сотрудников, стимулов и спроса на новшества, достаточно интересной является тема *формы организации труда*, которая также может оказывать положительное влияние на инновационную активность работников. Наиболее эффективной, на наш взгляд, является *проектная форма деятельности*, которая обладает рядом преимуществ. Во-первых, такая форма позволяет собирать в рамках одной группы специалистов из различных отраслей экономики, которые, работая совместно, расширяют знания друг друга. Во-вторых, группа создается для достижения определенной цели, поэтому результатом ее работы должно стать решение какой-

либо конкретной задачи. В-третьих, участие в проектных группах, в которых несколько участников ведут себя активно, стимулирует других проявлять себя. Так, к примеру, аспиранты могут участвовать в конкурсах грантов, объединяясь в группы, а также выступать исполнителями под руководством кандидатов и докторов наук. В этом случае они получают выгоды от взаимодействия с новыми партнерами, расширяется их кругозор и полезные связи, стимулируется научная деятельность.

Для получения большего эффекта от проектной деятельности целесообразно стимулировать соревновательность между группами, ведущими научные разработки. Конечно, с одной стороны, это связано с вопросом нематериального стимулирования работников – получение статуса «наиболее продуктивной группы», но, с другой стороны, само ранжирование, возможность оценивать результаты своей деятельности в динамике являются факторами активизации усилий коллективов.

Таким образом, создание внутренней инновационной среды организации способно стимулировать работника активно заниматься инновационной деятельностью. В то же время предприятие за счет этого активизирует использование такого возобновляемого ресурса, как инновационное поведение, что в конечном счете даст положительный эффект как предприятию и работнику, так и обществу в целом.

#### ***Библиографический список***

1. *Автономов В. С.* Модель человека в экономической науке. СПб., 1998,
2. *Бабаев Б. Д.* Инновационность: факторы торможения // Социальные инновации в мировом, макроэкономическом и региональном разрезе. Ярославль : Изд-во ЯГТУ, 2009.
3. *Лаверычева И. Г.* Философский взгляд на историческую динамику социальных проявлений эгоизма и альтруизма // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. 2010. № 123.
4. Новейший философский словарь. Минск : Книжный Дом, 2003. 1280 с.
5. Обзор рынка мобильного ритейла в России в 4 квартале и итоги 2011 года. URL: <http://www.itbestsellers.ru/upload/iblock/ba3/>

[120124\\_bihtn%20urvdfzxjav%20oqghakp%20t%202011%20kkjd\\_daxybffus\\_27-01.pdf](#)

6. *Плешаков В. А.* Киберсоциализация человека в информационном пространстве // Информация и образование: границы коммуникаций INFO'09 : материалы I Междунар. науч.-практ. конф. URL: <http://info-alt.ru/2009-08-05-15-13-38>

7. *Пригожин А. И.* Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики). М., 1989. 270 с.

8. *Пряников П.* Пропрезидентские экономисты Аузан, Найшуль и Гуриев оценили шансы преобразования страны // Свободная Пресса. 2011. 19 янв. URL : <http://svpressa.ru/economy/article/37360/>

9. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М. : Соцэргиз, 1962. 684 с.

10. Социология : энциклопедия / сост. А. А. Грицанов, В. Л. Абушенко, Г. М. Евелькин, Г. Н. Соколова, О. В. Терещенко. М., 2003.

11. Стенограмма выступления Виталия Найшуля на заседании секции «Экономика» форума «Стратегия 2020». 9 февраля 2009 г., Торгово-промышленная палата России. URL: [http://www.polit.ru/country/2009/02/11/videon\\_naishul\\_print.html](http://www.polit.ru/country/2009/02/11/videon_naishul_print.html)

11. *Хейне П.* Экономический образ мышления / пер. с англ. М. : Катакса, 1997. 704 с.

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

**Алексеева Наталья Андреевна** – аспирант кафедры экономической теории, Ярославский государственный технический университет. ashatan1985@mail.ru

**Андрекус Екатерина Александровна** – аспирант кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. eandrekus@rambler.ru

**Бабаев Бронислав Дмитриевич** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории, Ивановский государственный университет. politeconom@rambler.ru

**Бондырева Ирина Борисовна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Ярославский государственный технический университет. bondarevaib@ystu.ru

**Боровкова Наталия Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. politeconom@rambler.ru

**Иродова Елена Евгеньевна** – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. politeconom@rambler.ru

**Исаев Михаил Евгеньевич** – аспирант, Ивановский государственный химико-технологический университет. isaeff.m@gmail.com

**Кисель Анна Александровна** – соискатель кафедры экономической теории, Ярославский государственный технический университет. alf\_1975@rambler.ru

**Корняков Василий Иванович** – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории, Ярославский государственный технический университет. vikorn1@rambler.ru

**Корягина Татьяна Михайловна** – аспирант кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. politeconom@rambler.ru

**Кузнецов Александр Александрович** – аспирант кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. politeconom@rambler.ru

**Кузнецов Павел Валерьевич** – аспирант кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. pavelkus@yandex.ru

**Мельник Светлана Александровна** – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической теории, Костромской государственный технологический университет. sa\_melnik@kostroma.ru

**Муслова Мария Евгеньевна** – соискатель кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. politeconom@rambler.ru

**Некрасова Ирина Вадимовна** – аспирант кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. politeconom@rambler.ru

**Новиков Александр Иванович** – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. politeconom@rambler.ru

**Роднина Анна Юрьевна** – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. politeconom@rambler.ru

**Романова Ольга Сергеевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, Ивановская государственная текстильная академия. olga\_romanova79@mail.ru

**Сабурова Анна Александровна** – аспирант кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. politeconom@rambler.ru

**Смольянинова Юлия Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Ковровская государственная технологическая академия. smolyaninova\_j@mail.ru

**Солдатов Вадим Владимирович** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. politeconom@rambler.ru

**Солдатова Римма Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. politeconom@rambler.ru

**Строкина Светлана Александровна** – магистрант, ассистент кафедры экономики, Ивановская государственная текстильная академия. svetstrok@mail.ru

**Суханова Татьяна Викторовна** – старший преподаватель кафедры экономики и управления на предприятии, филиал Московского государственного индустриального университета (г. Кинешма), соискатель при кафедре экономической теории, Ивановский государственный университет. kineshma.msiu@rambler.ru

**Терехов Никита Геннадьевич** – аспирант кафедры менеджмента, экономического анализа и учета, Ивановский государственный архитектурно-строительный университет

**Чернов Михаил Вадимович** – аспирант кафедры экономики и менеджмента, Шуйский государственный педагогический университет. michail2010@yahoo.com

**Шангараев Ренат Габдуллаевич** – аспирант кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. akbuga@yandex.ru

**Шеянова Наталья Викторовна** – аспирант кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет., politeconom@rambler.ru



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

**Сборник научных трудов**

**Под ред. проф. Б. Д. Бабаева**

Директор издательства *Л. В. Михеева*  
Технический редактор *И. С. Сибирева*  
Компьютерная верстка *Е. А. Андрекус*

*Издается в авторской редакции и оформлении*

Подписано в печать 01.05.2012 г.  
Формат 60x90 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага писчая. Печать плоская.  
Усл. печ. л. 15.0; Уч.-изд. л. 16.5 Тираж 100 экз.

Издательство «Ивановский государственный университет»  
153025 г. Иваново, ул. Ермака, 39  
(4932) 93-43-41 E-mail: publisher@ivanovo.ac.ru