

Главный редактор научного журнала
«Известия Волгоградского государственного технического университета»
академик РАН, профессор, доктор химических наук,
президент Волгоградского государственного технического университета (ВолгГТУ)
И. А. НОВАКОВ

Редакционная коллегия:

Анциферов В. Н., академик РАН, д-р физ.-мат. наук, проф.,
Научный центр порошкового материаловедения (г. Пермь, Россия)
Байбурин В. Б., д-р физ.-мат. наук, проф., академик РАЕН, засл. деятель науки РФ,
Саратовский государственный технический университет (г. Саратов, Россия)
Безъязычный В. Ф., д-р техн. наук, проф.,
Рыбинский государственный авиационный технический университет им. П. А. Соловьева (г. Рыбинск, Россия)
Бодров В. Н., д-р, проф., Университет прикладных наук (г. Берлин, Германия)
Бребельс А., PhD, доцент факультета инженерных наук университета г. Левена (г. Левен, Бельгия)
Буренин А. А., чл.-корр. РАН, Институт машиноведения и металлургии ДВО РАН
(г. Комсомольск-на-Амуре, Россия)
Голованчиков А. Б., д-р. техн. наук, проф. ВолгГТУ
Гринберг Б. А., д-р физ.-мат. наук, Институт физики металлов УрО РАН (г. Екатеринбург, Россия)
Гуревич Л. М., д-р техн. наук, доц. ВолгГТУ
Добрушин Л. Д., д-р техн. наук, Институт электросварки им. Е. О. Патона НАН Украины (г. Киев, Украина)
Злотин С. Г., д-р хим. наук, проф., Институт органической химии им. Н. Д. Зелинского РАН (г. Москва, Россия)
Иванов А. М., д-р техн. наук, проф.,
Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ, г. Москва, Россия)
Иващенко Н. А., д-р техн. наук, проф., засл. деятель науки РФ, МГТУ им. Н. Э. Баумана (г. Москва, Россия)
Королев А. В., д-р техн. наук, проф., Саратовский государственный технический университет (г. Саратов, Россия)
Кузьмин С. В., д-р техн. наук, проф. ВолгГТУ
Кураев А. А., д-р физ.-мат. наук, проф., Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники
(БГУИР, г. Минск, Республика Беларусь)
Лысак В. И., чл.-корр. РАН, засл. деятель науки РФ, д-р техн. наук, проф. ВолгГТУ
Марков В. А., д-р техн. наук, проф., Московский государственный технический университет
(МГТУ) им. Н. Э. Баумана (г. Москва, Россия)
Мертен Клеменс, д-р техн. наук, проф. Universität Stuttgart Institut für Chemische Verfahrenstechnik
(г. Штутгарт, Германия)
Навроцкий А. В., д-р хим. наук, проф. ВолгГТУ
Нижегородцев Р. М., д-р экон. наук, главный научный сотрудник,
Институт проблем управления им. В. А. Трапезникова РАН (г. Москва, Россия)
Пай В. В., д-р физ.-мат. наук, Институт гидродинамики им. М. А. Лаврентьева СО РАН (г. Новосибирск, Россия)
Полянчиков Ю. Н., д-р техн. наук, проф. ВолгГТУ
Пустовойт В. Н., д-р техн. наук, проф., засл. деятель науки РФ, Донской государственный технический университет
(г. Ростов-на-Дону, Россия)
Ревин А. А., д-р техн. наук, проф. ВолгГТУ
Русинов В. Л., чл.-корр. РАН, Химико-технологический институт Уральского федерального университета
(ХТИ УрФУ, г. Екатеринбург, Россия)
Рыбин В. В., чл.-корр. РАН, д-р физ.-мат. наук, проф.,
Санкт-Петербургский политехнический университет (г. Санкт-Петербург, Россия)
Трюэль Жан-Луи, д-р экон. наук, проф., Университет «Париж-12», Сорбонна, Франция,
вице-президент Международного клуба экономистов «Круг Кондратьева»
Тхай Куанг Винь, д-р философии, Институт информационных технологий (г. Ханой, Вьетнам)
Федянов Е. А., д-р техн. наук, проф. ВолгГТУ
Фролов В. А., д-р техн. наук, проф., МАТИ – Российский государственный технологический университет
им. К. Э. Циолковского (г. Москва, Россия)
Шарипов В. М., д-р техн. наук, проф.,
Московский государственный технический университет (МАМИ, г. Москва, Россия)
Шаховская Л. С., д-р экон. наук, проф. ВолгГТУ
Шейн А. Г., д-р физ.-мат. наук, проф. ВолгГТУ
Щербаков М. В., д-р техн. наук, проф. ВолгГТУ
Яковлев И. В., д-р техн. наук,
Институт гидродинамики им. М. А. Лаврентьева СО РАН (г. Новосибирск, Россия)

Серия
«АКТУАЛЬНЫЕ
ПРОБЛЕМЫ
РЕФОРМИРОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ
ЭКОНОМИКИ
(теория, практика,
перспектива)»

ИЗВЕСТИЯ



ВОЛГОГРАДСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Журнал входит в перечень утвержденных ВАК РФ изданий для публикации трудов соискателей ученых степеней

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Председатель
Шаховская Л. С., д.э.н., проф.
Гусятников В. Н., д.э.н., проф.
(СГСЭУ Академии народного хозяйства
при Правительстве РФ, г. Саратов)
Гузина Е. Г., д.э.н., доцент
Данилова О. В., д.э.н., проф. (Финансо-
вый университет при Правительстве РФ,
г. Москва)
Искренко Э. В., д.э.н., проф. (универси-
тет св. Георга, Лондон, Великобритания)
Калинина А. Э., д.э.н., проф.
(ВолГУ, г. Волгоград)
Ларионов В. Г., д.э.н., проф.
(МГТУ им. Н. Э. Баумана, г. Москва)
Миленкович И., проф. экономики
(университет Приштины, Сербия)
Митрофанова И. В., д.э.н., проф.
(ВолГУ, г. Волгоград)
Морозова И. А., д.э.н., проф.
Московцев А. Ф., д.э.н., проф.
Нижнегородцев Р. М., д.э.н. (Институт
проблем управления РАН, г. Москва)
Сингх Н., проф. (ф-т экономики
Западно-Чешского университета,
г. Пльзень, Чехия)
Партыцки С., проф. (Люблинский като-
лический университет им. Иоанна Павла II,
г. Люблин, Польша)
Петренко Е. С., д.э.н., профессор
(университете «Болашак», г. Караганда,
вице-президент Национальной Палаты
предпринимателей Казахстана)
Перехуда К., проф. (Вроцлавский эконо-
мический университет, г. Вроцлав, Польша)
Погребинская В. А., д.э.н., проф.
(МГУ, г. Москва)
Попкова Е. Г., д.э.н., проф.
Терелянский П. В., д.э.н., проф.
Тэртри Д., проф. (Исследовательский
Центр Европа-Евразия (CREE) Института
Восточных языков и цивилизаций
(INALCO), университет Сорбонны,
Париж, Франция)
Трюэль Ж.-Л., проф. вице-президент
Международного клуба экономистов
«Круг Кондратьева», Университет
«Париж-12», (университет Сорбонны,
Париж, Франция)
Шевченко И. В., д.э.н., проф.
(КубГУ, г. Краснодар)
Хрысьева А. А., к.э.н., доцент
(ответственный секретарь)
Волков С. К., к.э.н., доцент
(ответственный за выпуск)
Международный индекс журнала ISSN
1990-5297.

Журнал распространяется по подписке.
Индекс журнала по каталогу
Агентства «Роспечать» для Российской
Федерации – 80811(ОК+ЭК). По вопросам
подписки обращаться в издательство.

Тел. издательства ВолГТУ:
(8442) 24-84-06
Факс (8442) 24-84-06
otr@vstu.ru

© Волгоградский государственный технический университет,
«Известия Волгоградского государственного технического университета», 2016

Научный журнал
Издается с января 2004 г.
Выходит двенадцать раз в год

№ 13 (192) Ноябрь 2016

УЧРЕДИТЕЛЬ:
ФГБОУ высшего образования
«Волгоградский государственный технический университет»

Адрес редакции:
Волгоград, пр. В. И. Ленина, 28.
Телефон: гл. редактор – (8442) 24-80-00
E-mail: president@vstu.ru

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-61113 от 19 марта 2015 г.

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Волгоградского государственного технического университета

**Авторское право на журнал в целом принадлежит Учредителю,
на отдельные статьи – сохраняется за автором**

*Перепечатка из журнала «Известия Волгоградского государственного технического
университета» категорически запрещена без оформления договора
в соответствии с действующим законодательством РФ*

*При перепечатке материалов ссылка на журнал «Известия Волгоградского
государственного технического университета» обязательна*

Head Editor of the scientific journal "Izvestiya VSTU":

Novakov I. A. – Academician of RAS, Prof., Doctor of Chemistry, President of VSTU

Editorial board:

Anziferov V. N., Academician of RAS, D. Sc. (Physical and Mathematical Sciences), Prof., The Department for Powder Material Science (Perm, Russia)

Baiburin V. B., D. Sc. (Physical and Mathematical Sciences), Prof., Academician of RAS, Honored Scientist of the Russian Federation, State Technical University of Saratov (Saratov, Russia)

Bezyazychny V. F., D. Sc. (Engineering), Prof., Rybinsk State Aviation Technical University named after P.A. Solovyov (Rybinsk, Russia)

Bodrov V. N., D. Sc., Prof., University of Applied Sciences (Berlin, Germany)

Brebels A., PhD, Associate Prof., Faculty of Engineering Science of University of Leuven (Leuven, Belgium)

Burenin A. A., Corresponding Member of RAS, Institute of Machinery and Metallurgy of the FEB RAS (Komsomolsk-on-Amur, Russia)

Golovanchikov A. B., D. Sc. (Engineering), Prof. of VSTU

Grinberg B. A., D. Sc. (Physical and Mathematical Sciences), Institute of Metal Physics, Ural Division of RAS (Ekaterinburg, Russia)

Gurevich L. M., D. Sc. (Engineering), Associate Prof. of VSTU

Dobrushin L. D., D. Sc. (Engineering), E.O. Paton Electric Welding Institute of the National Academy of Sciences of Ukraine (Kiev, Ukraine)

Zlotin S. G., D. Sc. (Chemistry), Prof., N.D. Zelinsky Institute of Organic Chemistry Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia)

Ivanov A. M., D. Sc. (Engineering), Prof., Moscow Automobile and Road Construction University (MADI) (Moscow, Russia)

Ivashchenko N. A., D. Sc. (Engineering), Prof., Honored Scientist of the Russian Federation, Bauman Moscow State Technical University (Moscow, Russia)

Korolev A. V., D. Sc., Prof., State Technical University of Saratov (Saratov, Russia)

Kuzmin S.V., D. Sc. (Engineering), Prof. of VSTU

Kurayev A. A., D. Sc. (Physical and Mathematical Sciences), Prof., Belarusian State University of Informatics and Radioelectronics (BSUIR) (Minsk, Republic of Belarus)

Lysak V. I., Corresponding Member of RAS, Honored Scientist of the Russian Federation, D. Sc. (Engineering), Prof. of VSTU

Le Kvet Tan, PhD, Kanto University (Kanto, Vietnam)

Markov V. A., D. Sc. (Engineering), Prof., Bauman Moscow State Technical University (Moscow, Russia)

Merten K., D. Sc. (Engineering), Prof., Institute of Chemical Process Engineering (Stuttgart, Germany)

Navrotsky A. V., D. Sc. (Chemistry), Prof. of VSTU

Nizhegorodtsev R. M., D. Sc. (Economy), Chief research worker, Institute of Control Sciences V. A. Trapeznikov Academy of Sciences (Moscow, Russia)

Pai V. V., D. Sc. (Physical and Mathematical Sciences), Lavrentyev Institute of Hydrodynamics of SB RAS (Novosibirsk, Russia)

Polyanchikov Y. N., D. Sc. (Engineering), Prof. of VSTU

Pustovoi V. N., D. Sc. (Engineering), Prof., Honored Scientist of the Russian Federation, Don State Technical University (Rostov-on-Don, Russia)

Revin A. A., D. Sc. (Engineering), Prof. of VSTU

Rusinov V. L., Corresponding Member of RAS, Institute of Chemical Technology of Ural Federal University (Ekaterinburg, Russia)

Rybin V. V., Corresponding Member of RAS, D. Sc. (Physical and Mathematical Sciences), Prof., St. Petersburg Polytechnic University (St.Petersburg, Russia)

Truel J.-L., D. Sc. (Economy), Prof., University Paris Est Créteil, Sorbonne, France, Vice-president of International economists club «Kondratiev Circle»

Fedyanov E. A., D. Sc. (Engineering), Prof. of VSTU

Frolov V. A., D. Sc. (Engineering), Prof., «MATI Russian State Technological University named after K.E. Tsiolkovsky» (Moscow, Russia)

Sharipov V. M., D. Sc. (Engineering), Prof., Moscow State Technical University "MAMI" (Moscow, Russia)

Shakhovskaya L. S., D. Sc. (Economy), Prof. of VSTU

Shcherbakov M. V., D. Sc. (Engineering), Prof. VSTU

Sheyin A. G., D. Sc. (Physical and Mathematical Sciences), Prof. of VSTU

Yakovlev I. V., D. Sc. (Economy), Lavrentyev Institute of Hydrodynamics of SB RAS (Novosibirsk, Russia)

SERIES

**«ACTUAL PROBLEMS
OF REFORMING
RUSSIAN ECONOMY
(the theory, practice
and perspective)»**

IZVESTIA



**VOLGOGRAD STATE TECHNICAL
UNIVERSITY**

The Journal is included to the list of peer-reviewed scientific journals and publications of the Higher Attestation Commission (HAC) of the RF for publishing of results of candidates for scientific degrees .

Editorial board:

Head Editor

Shakhovskaya L. S., Dr. of Economy, prof.
Gusyatnikov V. N., Dr. of Economy, prof.
(SSSEU, Academy of National Economy under
the Government of the Russian
Federation, Saratov)

Gushina E. G., Dr. of Economy, Docent
Danilova O. V., Dr. of Economy, prof.
(Financial University under the Government of
the Russian Federation, Moscow)

Iskrenko E. V., Dr. of Economy, prof.
(University of St. George, London, UK)
Kalinina A. E., Dr. of Economy, prof.
(VSU, Volgograd)

Larionov V. G., Dr. of Economy, prof. (Bauman
Moscow State Technical University, Moscow)

Milenkovic I., Ph.D. in Economics, prof.
(University of Pristina, Serbia)

Mitrofanova I. V., Dr. of Economy, prof.
(VSU, Volgograd)

Morozova I. A., Dr. of Economy, prof.

Moskovtsev A. F., Dr. of Economy, prof.
Nizhegorodtsev R. M., Dr. of Economy, prof.
(Institute of Management Problems RAS ,
Moscow)

Singh N., Ph.D. in Economics, prof.
(Department of Economics of the University of
West Bohemia, Pilsen, Czech Republic)

Partyski S., Ph.D. in Economics, prof.
(Lublin Catholic University. John Paul II,
Lublin, Poland)

Petrenko E. S., Dr. of Economy, prof.
(University of «Bolashak» Karaganda, vice
president of the National Chamber of Entrepre-
neurs of Kazakhstan)

Perehuda K., Ph.D. in Economics, prof. (Wroclaw
University of Economics in Wroclaw, Poland)

Pogrebinskaya V. A., Dr. of Economy, prof.
(MSU, Moscow)

Popkova E. G., Dr. of Economy, prof.

Terehlyansky P. V., Dr. of Economy, prof.

Tertri D., Ph.D. in Economics, prof.
(Research Centre Europe-Eurasia (CREE) of
the Institute of Oriental Languages and Civiliza-
tions (INALCO), the University of Sorbonne,
Paris, France)

Truel J.-L., Ph.D. in Economics, prof., vice
president of the International Club of economists
«Circle Kondratieff», University «Paris-12»
(University of Sorbonne, Paris, France)

Shevchenko I. V., Dr. of Economy, prof.
(Kuban State University, Krasnodar)

Hryseva A. A., Candidate of Economics sci-
ence, Docent (Executive Secretary)
Volkov S. K., Candidate of Economics science,
Docent (Responsible for the release)

International index of the journal
ISSN 1990-5297.

The journal is distributed by subscription.
Index of the journal in the catalogue of the
Agency «Rospechat» for the Russian Federa-
tion – 80811(OK+OK).

Concerning subscription turn to the editorial
office.

Tel. Of VSTU editorial office:

(+7 8442) 24-84-06

Fax: (+7 8442) 24-84-06; otr@vstu.ru

Scientific journal

Published since January 2004

12 times a year

**№ 13 (192)
November
2016**

FOUNDER:

**FSBEI of Higher Education
“Volgograd State Technical University”**

Editorial office address:

Volgograd, Lenin avenue, 28.

Tel.: Head Editor – (+7 8442) 24-80-00

E-mail: president@vstu.ru

The journal is registered at the Federal Service on Control in the Sphere of Communication,
IT and Mass Communications (Roscomnadzor)
Registration certificate ПИ № ФЦ77–61113 of March 19, 2015

Is printed according to the decision of editorial-review board of
Volgograd State Technical University

*The copyright for the journal in general belongs to the Founder,
for separate articles – to authors.*

*Reprint from the journal “Izvestia VSTU” is strongly forbidden without conclusion of an
agreement in accordance with the legislation of the RF
When reprinting the materials, the citation to the journal “Izvestia VSTU” is obligatory*

АВТОРСКИЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Азимов П. Х. 65
Ананишнев В. В. 13
Глазова М. В. 78
Головчанская Е. Э. 70
Гущина Е. Г. 52, 137
Дорждеева В. А. 52, 137
Дубова Ю. И. 131
Дьяченко А. В. 20
Емельянова Т. Р. 52
Заболоцкая В. В. 94
Зубакова Н. Н. 106
Кабанов В. В. 101
Кирсанова М. А. 52
Климкова К. О. 137
Климук В. В. 115
Котов Е. В. 34
Кублин И. М. 25
Леоненко О. В. 70
Литвинова Т. Н. 60
Лосева О. В. 110
Ляшенко В. И. 34
Мавлянова А. Б. 137
Мирзоев Н. С. 29
Митрофанова И. В. 34
Морозова И. А. 78
Москалев Ю. А. 84
Очеретяная Д. В. 131
Павлов К. В. 34
Плешаков Г. Г. 101
Плешакова М. В. 94
Попкова Е. Г. 70
Растворцева С. Н. 120
Родионова М. В. 115
Созинова А. А. 89
Строгонов М. С. 110
Суворова Л. А. 8
Тарасенко В. В. 13
Украинцева И. В. 60
Хафизов Р. Р. 13
Чернова О. А. 115
Шаховская Л. С. 70, 137

СОДЕРЖАНИЕ

Обращение к читателям.....	7
ТЕМА НОМЕРА.....	8
<i>Суворова Л. А.</i> Проблемы развития промышленных инновационных кластеров России.....	8
<i>Тарасенко В. В., Ананишин В. В., Хафизов Р. Р.</i> Применение профессиональных стандартов в деятельности промышленных кластеров.....	13
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: МИКРОЭКОНОМИКА – МАКРОЭКОНОМИКА – МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА.....	20
<i>Дьяченко А. В.</i> Метатеоретический анализ и синтез категории экономической инфраструктуры.....	20
<i>Кублин И. М.</i> Трансформация экономических отношений в современных условиях.....	25
<i>Мирзоев Н. С.</i> Экономически-экологическое урегулирование производства зерновых продуктов в обеспечении продовольственной безопасности.....	29
<i>Митрофанова И. В., Павлов К. В., Ляшенко В. И., Котов Е. В.</i> Оценка потенциала модернизации экономических районов Украины.....	34
<i>Гуцина Е. Г., Кирсанова М. А., Емельянова Т. Р., Дорждеева В. А.</i> Современные проблемы и методы развития образовательного и трудового потенциала российского общества.....	52
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ: МЕНЕДЖМЕНТ – МАРКЕТИНГ – ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	60
<i>Литвинова Т. Н., Украинцева И. В.</i> Особенности формирования инфраструктуры глобального предпринимательства.....	60
<i>Азимов П. Х.</i> Методология развития предпринимательства на транспорте.....	65
<i>Шаховская Л. С., Попкова Е. Г., Головчанская Е. Э., Леоненко О. В.</i> Организация и развитие инфраструктуры предпринимательской деятельности в современных университетах: опыт России и Беларуси.....	70
<i>Морозова И. А., Глазова М. В.</i> Типы и уровни принятия управленческих решений в современных организациях.....	78
<i>Москалев Ю. А.</i> Преодоление кризиса трансформации предприятия: от дифференциации к специализации.....	84
<i>Созинова А. А.</i> Современные технологии реорганизации предпринимательских структур.....	89
<i>Заболоцкая В. В., Плешакова М. В.</i> Франчайзинг как форма бизнес-сотрудничества крупного и малого бизнеса.....	94
<i>Плешаков Г. Г., Кабанов В. В.</i> Теоретические аспекты развития предпринимательской деятельности.....	101
<i>Зубакова Н. Н.</i> Корпоративная социальная ответственность как маркетинговая стратегия внутреннего развития региональных компаний.....	106

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА.....	110
<i>Строгонов М. С., Лосева О. В.</i> Факторы роста инновационного потенциала региона.....	110
<i>Чернова О. А., Климук В. В., Родионова М. В.</i> Агропромышленный комплекс южного макрорегиона: стратегические аспекты развития.....	115
<i>Растворцева С. Н.</i> Перспективы развития экспорта российских регионов в современных условиях.....	120
<i>Дубова Ю. И., Очеретяная Д. В.</i> Трансформация методологии маркетинговой деятельности территорий в российских условиях хозяйствования.....	131
КНИЖНАЯ ПОЛКА.....	137
<i>Шаховская Л. С., Гуцина Е. Г., Дорждеева В. А., Климкова К. О., Мавлянова А. Б.</i> Размышления над книгой А. Д. Зарецкого «Философские основания экономики социального прогресса».....	137
К сведению авторов.....	147

Дорогие читатели!

Вы держите в руках очередной номер журнала «Известия ВолгГТУ», серия: «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)», учредителем и издателем которого является Волгоградский государственный технический университет (ВолгГТУ), ставший, после присоединения к нему в качестве одного из его структурных подразделений бывшего волгоградского архитектурно-строительного университета (ВолГАСУ), опорным региональным университетом. Теперь это архитектурно-строительный институт в составе опорного регионального университета ВолгГТУ.

Опорных региональных университетов в России всего одиннадцать и среди них наш университет, а это значит, что кардинальным образом меняется его миссия и функции в нашем регионе – в Волгоградской области. Кроме традиционной функции всякого университета – подготовки высококвалифицированных кадров для промышленных и строительных отраслей как страны в целом, так и нашей области в частности, нам предстоит превратиться в интеллектуальный научно-внедренческий центр нашего региона. Более того, именно мы должны инициировать создание в нашей области регионального инновационного кластера, в котором не просто возродится знаменитая волгоградская промышленность – она должна быть основана на самых последних достижениях мировой науки и техники, внедрение которых совместно с российским социально ответственным бизнесом должен обеспечить ВолгГТУ как опорный региональный университет.

Именно поэтому, учитывая новый статус ВолгГТУ, мы решили сделать темой номера этого выпуска сразу две статьи наших коллег из различных регионов РФ: статья профессора Л. А. Суворовой из Вятского государственного университета, посвященная проблемам развития промышленных инновационных кластеров России, и совместная статья наших московских коллег В. В. Тарасенко из Московского государственного университета технологий управления им. К. Г. Разумовского, В. В. Ананишева из Московского кластера бизнес-инициатив и Р. Р. Хафизова из департамента социального развития и инноваций Минэкономразвития РФ, посвященная применению профессиональных стандартов в деятельности промышленных кластеров. Обе эти статьи очень созвучны тем задачам, которые стоят сейчас перед нашей областью, в связи с чем мы призываем наших читателей включиться в дискуссию по поводу тех проблем, которые затронуты в обеих статьях, тем более, что в первой из них поднимаются проблемы развития промышленных инновационных кластеров в РФ, а во второй речь идет о таком инструменте этого развития, как профессиональные стандарты. Авторы считают, что применение профстандартов в деятельности промышленных кластеров крайне необходимо, а как считаете Вы? Где, как и когда целесообразно использовать профессиональные стандарты в деятельности промышленных кластеров?

Обращаю Ваше внимание на нашу традиционную рубрику «Книжная полка», в которой большой коллектив авторов тщательно проанализировал новую монографию нашего коллеги из Кубанского государственного университета профессора Александра Дмитриевича Зарецкого «Философские основания экономики социального прогресса». Учитывая актуальность заявленной темы и ее востребованность в условиях современной российской экономики, а также быстро меняющуюся внешнюю среду формирования этой самой экономики «социального прогресса», как ее именует автор, ему придется еще не раз переиздавать эту монографию, и наши советы – советы заинтересованных и профессионально грамотных, доброжелательных читателей, полагаю, будут восприняты им с благодарностью.

Нам показались достаточно интересными и другие статьи экономической серии этого выпуска журнала «Известия ВолгГТУ»: во всяком случае, наши рецензенты – профессора и доценты нашего университета работали над ними с большим удовольствием. Думаю, что и Вы – наши читатели найдете для себя много профессионально интересного на страницах этого номера журнала.

Л. С. Шаховская,
д-р экон. наук профессор, редактор серии
«Актуальные проблемы реформирования российской экономики
(теория, практика, перспектива)»

ТЕМА НОМЕРА

УДК 338.2

Л. А. Суворова

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ РОССИИ

Вятский государственный университет

В статье рассмотрена значимость использования кластерного подхода в развитии региональной и национальной экономики России. Исследована практика экономик ведущих стран мира, базирующихся на принципах кластеризации. По результатам процессов кластеризации в России проанализирована динамика количества промышленных инновационных кластеров по федеральным округам и их корреляция с показателями экономического развития страны в целом. Обозначены проблемы развития промышленных инновационных кластеров России и меры по развитию их кластерного потенциала.

Ключевые слова: промышленный инновационный кластер, кластерный подход, проблемы кластерного развития, кластерный потенциал.

L. A. Suvorova

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL INNOVATION CLUSTERS OF RUSSIA

Vyatka State University

The article discusses the importance of using the cluster approach in the development of regional and national economy of Russia. The practice of leading economies of the world based on the principles of clustering is investigated. By results of the clustering processes in Russia, was analyzed the dynamics of the number of industrial innovation clusters by federal districts and their correlation with indicators of economic development of the country as a whole. The problems of development of Russian industrial innovation clusters and measures to develop their cluster potential are designated.

Keywords: industrial innovation cluster, the cluster approach, problems of cluster development, cluster potential.

Одной из основных проблем современного развития стран является конкурентоспособность территорий [8]. Для ее решения в настоящее время используется кластерный подход. Создание и функционирование промышленных инновационных кластеров оказывает всестороннее благоприятное влияние на развитие страны [1, 17]. В экономическом плане это проявляется в следующем:

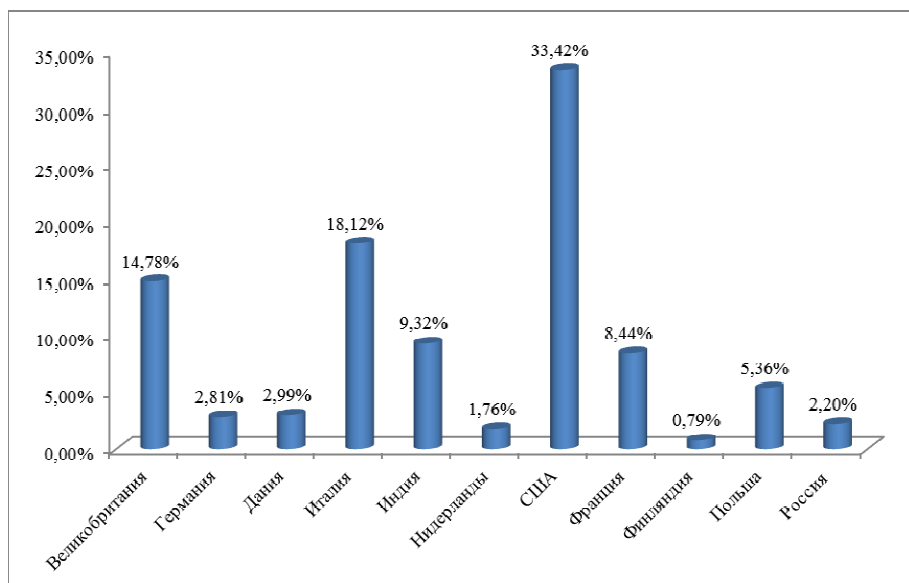
– возрастают объемы производства и продаж востребованной продукции, что увеличивает валовой продукт;

– повышается бюджетная эффективность в результате увеличения налогооблагаемой базы за счет роста объемов продаж и численности работающих;

– сокращаются удельные издержки по выпуску конечной продукции и повышается рентабельность ее производства;

– увеличивается прибыль предприятий кластера, что создает благоприятные финансовые возможности для разработки и осуществления новых промышленных инвестиционных проектов [12; 16].

Перечисленные экономические проявления доказывает мировая практика, которая свидетельствует о том, что в период с 1996 г. по настоящее время процесс образования кластеров характеризовался высокой динамичностью [10; 15], что в результате более половины экономик ведущих стран мира базируются на принципах кластеризации (см. рисунок).



Доля кластеров различных стран от общего их количества в мире в 2013 г.

И с т о ч н и к : составлено автором.

В настоящее время ускоренное развитие финской, норвежской и шведской промышленности стало благодаря стопроцентной кластеризации отрасли. В США более половины предприятий развиваются в виде кластеров. В Италии 43 % численности населения заняты в деятельности промышленных кластеров. В Китае около тридцати тысяч фирм с численностью сотрудников около 3,5 млн. чел. трудятся более в шестидесяти особых зонах-кластерах [18].

Итогом кластеризации отраслей стало то, что экономическая политика Финляндии с начала XXI века занимает ведущие места в мировых рейтингах конкурентоспособности, в США доля ВВП, производимого в кластерах, превысила 60 %. В Италии продукция кластеров обеспечивает более одной трети объема национального экспорта. В Китае деятельность зон-кластеров ежегодно осуществляет продажи в среднем на сумму около 200 млрд долл.

В настоящее время единое определение инновационного промышленного кластера отсутствует, а в существующих понятиях обобщается, что инновационный промышленный кластер – это совокупность организаций и окружающей инфраструктуры, сформированная в виде сети, позволяющая решать главные экономические проблемы: оптимизировать имеющиеся ограниченные ресурсы, сократить издержки, повысить конкурентоспособность [5; 10; 13; 15].

В Стратегии промышленного развития Российской Федерации на период до 2020 года под инновационным кластером понимается «группа

взаимосвязанных промышленных организаций, которые географически сконцентрированы, а совместные действия позволяют усилить конкурентные преимущества друг друга в отдельности и кластера в целом и, как следствие, возникает синергетический эффект» [13].

По мнению автора, главным признаком промышленного инновационного кластера является инновация, реализация которой требует сил разных по видам деятельности организаций [9]. Поэтому кластер – это высшая форма кооперационно-интеграционного механизма, с помощью которого осуществляется инновационное развитие экономики для достижения высокого уровня благосостояния населения региона и страны в целом.

Кооперационно-интеграционный механизм также заложен и в других интегрированных формированиях (холдингах, технопарках, НПО и т. д.) [7]. Несмотря на это, между интегрированными формированиями и промышленными инновационными кластерами имеются существенные отличия (табл. 1).

Как видно из таблицы, наиболее значимым отличием промышленных инновационных кластеров от интегрированных формирований является инновационно-промышленный характер и гибкость специализации. Кроме того, организации, входящие в промышленный инновационный кластер, создают особый механизм взаимодействия, который позволяет им сохранить юридическую независимость, а также продолжать сотрудничать с другими предпри-

иятиями и за его пределами. Иными словами, в промышленном инновационном кластере отсутствует полное слияние, но, с одной стороны, организации, входящий в промышленный инновационный кластер, двигаются в направлении достижения генеральной (стратегической) цели, а, с другой стороны, каждая такая организация одновременно реализует свои частные (индивидуальные) цели [2; 14].

В связи с тем, что в основе деятельности промышленного инновационного кластера лежит инновация, то в качестве основы промышленного инновационного кластера должны выступать организации, которые прямо связаны с разработкой этой инновации, то есть различные научно-образовательные организации (НИИ, различные вузы, технопарки, бизнес-инкубаторы) [3–6].

Таблица 1

Сравнительный анализ интегрированных формирований и промышленных инновационных кластеров

Параметры для сравнения	Интегрированные формирования	Промышленные инновационные кластеры
Характер производства	Жесткая специализация	Инновационно-промышленный подход, гибкая специализация
Структура производства	Централизации в рамках производственной цепочки	Координация и согласование автономных предприятий
Характер конкуренции	Внутри структуры отсутствует, есть на внешнем рынке	Ограниченно присутствует внутри структуры, есть на внешнем рынке
Характер рынка труда	Низкая мобильность рынка труда	Высокая мобильность рынка труда
Оценка эффективности	По показателям отраслям	По показателям эффективности развития территории присутствия
Наличие государственного регулирования	Есть	Есть, но в меньшей степени

И с т о ч н и к : составлено автором.

В Российской Федерации в настоящее время большинство промышленных инновационных кластеров в России расположилось на территориях с высокой инновационной активно-

стью и широким представительством научно-образовательных организаций: в Приволжском, Центральном и в Сибирском федеральных округах (табл. 2).

Таблица 2

Характеристика промышленных инновационных кластеров в РФ в 2014 г.

Отраслевое направление	Кластер
Ядерные и радиационные технологии	Дубна (Московская область); Саровский инновационный (Нижегородская область); ЗАТО г. Железногорск (Красноярский край); Ядерный (Ульяновская область)
Производство летательных и космических аппаратов, судостроение	Аэрокосмический (Самарская область); Технополис «Новый Звездный» (Пермский край); Авиастроение и судостроение (Хабаровский край); Ульяновск-Авиа (Ульяновская область); Судостроительный (Архангельская область)
Фармацевтика, биотехнологии и медицинская промышленность	Фармацевтика и медицинская промышленность (Санкт-Петербург); Фармацевтика и медицинская техника (Томская область); Биофармацевтический (Новосибирская область); Фармацевтика, биотехнологии и биомедицина (Калужская область); Биотехнологический (Московская область); Биофармацевтический (Алтайский край)

Окончание табл. 2

Отраслевое направление	Кластер
Новые материалы	Физтех XXI (Московская область); Троицк (Москва); Титановый (Свердловская область)
Химия и нефтехимия	Автомобилестроение и нефтехимия (Нижегородская область); Камский (Республика Татарстан); Нефтехимический (Республика Башкортостан); Комплексная переработка угля (Кемеровская область)
Информационные технологии и электроника	Зеленоград (Москва); ИТК «СибАкадемСофт» (Новосибирская область); ИТ и электроника (Томская область); ИТ-кластер (Санкт-Петербург); Радиационные технологии (Санкт-Петербург); Эффективная светотехника (Республика Мордовия); Радиоэлектроника (Санкт-Петербург)

Источники: составлено автором.

В 2012 г. Правительство РФ начало реализовывать пилотные программы поддержки промышленных инновационных кластеров. В итоге демонстрируется положительная динамика количества промышленных инновацион-

ных кластеров по федеральным округам России в результате анализа процессов кластеризации по контрольным точкам, в качестве которых выступают года, характеризующие тот или иной этап процесса кластеризации (табл. 3).

Таблица 3

Количество промышленных инновационных кластеров по федеральным округам России

ФО	2008 г. Начало процесса кластеризации в России		2010 г. Промежуточные данные		2012 г. Отбор участников для пилотного проекта	
	существующие	формирующиеся	существующие	формирующиеся	существующие	формирующиеся
Северо-Западный ФО	19	2	20	7	27	3
Центральный ФО	11	9	20	12	32	6
Приволжский ФО	25	4	47	9	56	9
Южный ФО	10	6	28	9	37	-
Уральский ФО	1	16	8	14	22	1
Сибирский ФО	2	26	8	13	21	5
Дальневосточный ФО	4	11	8	24	32	1
Всего	72	74	139	76	215	25

Источники: составлено автором.

Рост количества промышленных инновационных кластеров в РФ оказал положительное влияние на экономические показатели развития страны (табл. 4).

Положительное влияние деятельности промышленных инновационных кластеров доказывает сокращение доли импортных потребительских и продовольственных товаров в товарных

ресурсах розничной торговли; рост доли инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг; рост доли продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом внутреннем продукте. Все это объясняется увеличением инновационной активности российских организаций.

Динамика показателей экономического развития России

Показатели	Годы							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Темп роста ВВП, %	124,15	94,02	119,33	120,86	119,58	106,11	109,76	103,67
Доля импортных потребительских товаров в товарных ресурсах розничной торговли, %	44	41	44	43	44	44	42	38
Доля импортных продовольственных товаров в товарных ресурсах розничной торговли продовольственными товарами, %	33	33	34	33	34	36	34	28
Инновационная активность организаций в РФ, %	9,4	9,3	9,5	10,4	10,3	10,1	9,9	–
Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом внутреннем продукте, %	–	–	–	19,6	20,1	21,0	21,6	21,3
Индекс производительности труда по России, %	104,8	95,9	103,2	103,8	103,2	101,8	100,9	–
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %	–	–	4,8	6,3	8,0	9,2	8,7	–

И с т о ч н и к : составлено автором по данным Росстата РФ.

Несмотря на положительные предпосылки кластеризации отраслей, в России имеются серьезные ограничения [11], которые объясняют причину низких темпов роста развития промышленных инновационных кластеров:

- наличие пробелов в области правового регулирования по созданию и функционированию инновационных промышленных кластеров;

- недостаточную развитость малого бизнеса, относительно неразвитые инфраструктурные и организационные условия;

- наличие внутренних перекосов в ценовой политике кластера, когда малые предприятия находятся под ценовым прикрытием более крупных организаций инновационного промышленного кластера и, соответственно, находятся в более выгодном положении относительно аналогичных фирм за пределами инновационного промышленного кластера;

- недостаточное количество точек соприкосновения и пересечения между экономической политикой регионов в области создания и обеспечения развития кластеров и кластерной политикой РФ;

- высокий уровень непонимания руководством организаций преимуществ создания промышленного инновационного кластера;

- низкий и неэффективный уровень взаимодействия сферы производства и сферы образования, что ведет к возникновению проблем в области кадрового обеспечения кластера

и порождает проблему нехватки высококвалифицированных специалистов и рабочих кадров;

- низкий уровень ориентировки в практическом применении использования результатов НИОКР промышленного инновационного кластера, что ведет к замедлению экономического роста на целевых рынках и негативно сказывается на экономике страны в целом.

Таким образом, для развития кластерного потенциала России необходима реализация следующих мер:

- разработка и реализация стратегии кластерной политики РФ;

- введение лимитирования по регионам России выделяемых субсидий на развитие кластеров из федерального бюджета;

- увеличение объемов софинансирования приоритетных кластерных проектов при усилении контроля за целевым использованием выделенных средств;

- принятие закона о государственно-частном партнерстве в РФ;

- стимулирование развития малого предпринимательства в инновационной сфере, а именно: содействие формированию и развитию МИПов, в том числе на базе вузов и учреждений РАН;

- развитие в РФ инновационной инфраструктуры, в том числе центров кластерного развития, технологических платформ, и рынка интеллектуальной собственности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Адамова, К. З.* Кластерная политика как инструмент повышения конкурентоспособности национальной экономики / К. З. Адамова // Вестник Саратовского государственного технического университета. – 2009. – № 38. – С. 172–177.
2. Анализ условий образования, эффективного функционирования и управления инновационными технологическими кластерами Кировской области : монография / Л. Л. Заушицына, Л. А. Суворова, Т. В. Байбакова. – Киров: ФГБОУ ВПО «ВятГУ». – 2015. – 176 с.
3. *Артамонова, Ю. С.* Практические аспекты реализации кластерной политики на основе создания центров кластерного развития / Ю. С. Артамонова // Современные производительные силы. – 2014. – № 4. – С. 118–123.
4. *Ахенбах, Ю. А.* Формирование и развитие научно-производственных кластеров в регионе: теория, методология, практика / Ю. А. Ахенбах. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/formirovanie-i-razvitie-nauchno-proizvodstvennykh-klasterov-v-regione>
5. *Бабкин, А. В.* Формирование инновационно-промышленного кластера на основе виртуального предприятия / А. В. Бабкин, С. А. Уткина // Экономика и управление. Российский научный журнал. – 2012. – № 10 (84). – С. 48–51.
6. *Бирюков, А. В.* Формирование инновационных кластеров в высокотехнологичных отраслях промышленности / А. В. Бирюков. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/formirovanie-innovatsionnykh-klasterov-v-vysokotekhnologichnykh-otraslyakh-promyshlennostibr>.
7. *Борисенко, И. Л.* Формирование и развитие интегрированных организационно-производственных структур промышленных кластеров / И. Л. Борисенко // Организатор производства. – 2009. – № 2. – С. 104–106.
8. *Глоова, А. В.* Кластер как инструмент повышения конкурентоспособности региона / А. В. Глоова, О. С. Зыбин // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2010. – № 14. – С. 101–105.
9. *Заушицына, Л. Л.* Развитие территориально-производственных кластеров как основа активизации инновационных процессов в Кировской области / Л. Л. Заушицына, Л. А. Суворова // Научное обозрение. – 2014. – № 6. – С. 255–260.
10. *Королев, В. И.* Инновационные территориальные кластеры: зарубежный опыт и российские условия / В. И. Королев // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. – № 11. – С. 20–27.
11. *Курзаева, С. А.* Проблемы формирования и развития промышленных кластеров / С. А. Курзаева, Т. Ю. Кудрявцева // Информационно-аналитический журнал Санкт-Петербургского регионального отделения Общероссийской общественной организации «Союз машиностроителей России». – Режим доступа: <http://www.unionexpert.ru/index.php/zhurnal-qekspertnyj-soyuzq-osnova/zhurnal-qekspertnyj-soyuzq-1-2014g-spec/item/713-problemy-formirovaniya-i-razvitiya-promyshlennykh-klasterov>.
12. *Куркудинова, Е. В.* Кластерный подход как технология управления экономическим развитием региона / Е. В. Куркудинова // Экономика и управление. Российский научный журнал. – 2010. – № 10 (71). – С. 170–172. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/03/22/1268220201/35.pdf>.
13. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. – Режим доступа: <http://government.ru/media/files/AvblwTWvibE.pdf>.
14. *Суворова, Л. А.* Синергетический эффект кластеризации отрасли: анализ, оценка, прогноз : монография / Л. А. Суворова. – Киров: ФГБОУ ВО «ВятГУ», 2015. – 100 с.
15. *Трюэль, Ж.-Л.* Современные подходы инновационной и промышленной политики: сходства Франции и России / Ж.-Л. Трюэль // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 11 (138) / ВолгГТУ. – Волгоград, 2014. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)» ; вып. 19). – С. 14–18.
16. *Шаховская, Л. С.* Кластеры в экономике современного региона / Л. С. Шаховская, Е. А. Бородина, И. В. Аракелова // Управление кластерами в региональной экономике : коллективная монография / под ред. Р. М. Нижегородцева; Юж.-Рос. гос. техн. ун-т, Ин-т проблем управления им. В. А. Трапезникова РАН. – Новочеркасск, 2010. – С. 72–96.
17. *Щинова, Р. А.* Кластерная политика как инструмент повышения конкурентоспособности экономики региона / Р. А. Щинова, Л. А. Суворова, Л. Л. Заушицына // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. – Т. 14. – № 3. – 2015. – С. 457–473. – Режим доступа: doi: 10.15826/vestnik.2015.14.3.027
18. *Shchinova R., Suvorova L., Zaushitsyna L.* Region clusterstrategie als Instrument für die Beschleunigung und qualitative Entwicklung gebiet [Electronic resource] / R.Shchinova, L.Suvorova, L.Zaushitsyna// The Wissenschaftszeitschrift Journal. – 2016-03. – Vol. 2. – Issue 2. 1,5 п.л. – Режим доступа: <http://www.wissenschaftszeitschrift.de/articles/7436faf4-4ab9-4941-93f1-18b3896c51b0/>

УДК 332.133.6

*В. В. Тарасенко¹, В. В. Ананишнев², Р. Р. Хафизов³***ПРИМЕНЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ
В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ**¹ **Московский государственный университет технологий управления
им. К. Г. Разумовского (Первый казачий университет)**² **ООО «Московский кластер бизнес-инициатив»**³ **Департамент социального развития и инноваций Минэкономразвития России**

Актуальность данной статьи обусловлена наличием различных противоречащих мнений специалистов по вопросу обязательности применения профессиональных стандартов в деятельности промышленных кластеров. Проведен подробный анализ в хронологической последовательности российского законодательства, регулирующего вопросы профессиональных стандартов. В заключение сделаны выводы об обязательности применения профессиональных стандартов для промышленных кластеров.

Ключевые слова: профессиональный стандарт, квалификация, обязательность, труд, персонал, бизнес, кластер, промышленный кластер, региональная экономика.

V. V. Tarasenko¹, V. V. Ananishnev², R. R. Hafizov³

**APPLICATION OF PROFESSIONAL STANDARDS
IN THE ACTIVITIES OF INDUSTRIAL CLUSTERS**

¹ **Moscow State University of Technology Management named
after K. Razumovsky (First Cossack University)**

² **LLC «Moscow cluster business initiatives»**

³ **Department of Social Development and Innovation Ministry
of Economic Development of Russia**

The relevance of this article due to the presence of various contradictory opinions of experts on the issue of mandatory application of professional standards in the work of industrial clusters. The detailed analysis in the chronological order of the Russian legislation on professional standards. Finally, conclusions are drawn about the mandatory application of professional standards for industrial clusters.

Keywords: professional standards, qualifications, commitment, work, staff, business, cluster, industrial cluster, regional economy.

Начиная с 2010 г. Минэкономразвития России в рамках программы поддержки малого и среднего предпринимательства реализует практику предоставления субсидий регионам для создания и функционирования центров кластерного развития. В общей сложности за 2010–2015 гг. на эти цели из средств федерального бюджета было выделено почти 893 млн руб. За счет средств Программы с 2010 по 2014 г. в 26 субъектах Российской Федерации созданы 27 центров кластерного развития.

В соответствии с Приказом Минэкономразвития России от 25 марта 2015 г. № 167 «Об утверждении условий конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, и требований к организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства», центры кластерного развития являются юридическими лицами, которые относятся к инфраструктуре поддержки малого и среднего предпринимательства, и одним из учредителей которых является субъект Российской Федерации. Они предназначены для выявления кластерных инициатив, содействия координации проектов субъектов малого и среднего предпринимательства, обеспечивающих развитие территориальных кластеров, в том числе инновационных территориальных кластеров, и обеспечения кооперации участников территориальных кластеров между собой (далее – ЦКР).

В 2012 г. Минэкономразвития России инициировало программу поддержки пилотных инновационных территориальных кластеров.

В соответствии с итогами конкурсного отбора, проведенного в целях выявления пилотных кластеров, поручением Правительства Российской Федерации от 28 августа 2012 г. № ДМ-П8-5060 был утвержден перечень инновационных территориальных кластеров, в который вошли 25 кластеров.

В 2013–2015 гг. субъектам Российской Федерации, в которых локализованы пилотные кластеры, предоставлялись субсидии из средств федерального бюджета на реализацию мероприятий, предусмотренных региональными программами развития кластеров, общим объемом 5,05 млрд руб.

В России, согласно оценкам специалистов Российской кластерной обсерватории НИУ Высшая школа экономики, насчитывается 125 кластеров (без учета кластеров, вошедших в перечень пилотных инновационных территориальных кластеров), осуществляющих свою деятельность в сфере промышленного производства.

Оборонно-промышленный комплекс – это и Министерство промышленности и торговли Российской Федерации, и Министерство обороны Российской Федерации, включая Рособоронпоставку, и Рособоронзаказ, Роскосмос и Росатом, Государственная корпорации «Ростехнологии» и другие, около 1200 государственных и частных организаций, расположенных в 70 регионах страны, имеющих хорошо оснащенные лаборатории и производства, огромные аэродромы и полигоны и прочее с численностью занятых около 2,5–3 млн человек.

К отраслям промышленности оборонно-промышленного комплекса России относятся следующие: авиационная, ракетно-космическая, судостроительная, радиоэлектронная промышленность и системы управления, промышлен-

ленность обычных вооружений, промышленность боеприпасов и спецхимии. Доля отраслей оборонно-промышленного комплекса в производстве наукоемкой высокотехнологичной продукции достигает по авиационной технике, гражданскому космосу, оптическому приборостроению, изделиям электронной техники, промышленным взрывчатым веществам – 100 процентов (выпуска продукции); судостроению, радиоэлектронной аппаратуре – 90 процентов; средствам связи – 70 процентов; сложной медицинской технике – 60 процентов.

После распада СССР ситуация в оборонно-промышленном комплексе и не только сильно поменялась: около четверти предприятий остались за рубежом, кооперационные связи были разорваны, утрачены критические технологии. Последние 20 лет наблюдается спад военного промышленного производства в России: резкое падение государственного оборонного заказа и инвестиций в отрасли ОПК. В итоге треть предприятий находится в банкротном состоянии, более 50 % станочного парка полностью изношены. Тем самым оборонно-промышленный комплекс находится в упадке и ежегодно теряет свою конкурентоспособность на внешнем рынке [2].

Формирование промышленных кластеров наиболее активно идет по следующим направлениям: производство машин и оборудования (18 кластеров); микроэлектроника и приборостроение (12 кластеров); промышленные биотехнологии (11 кластеров); медицинская и фармацевтическая промышленность (10 кластеров); химическая промышленность (10 кластеров); авиастроение и космическая промышленность (10 кластеров); лесоводство и деревообработка, целлюлозно-бумажное производство (9 кластеров); строительство, городское хозяйство, архитектура и технические испытания (8 кластеров); автомобилестроение и производство автокомпонентов (8 кластеров); металлургия, металлообработка и производство готовых металлических изделий (6 кластеров); новые материалы (5 кластеров); производство мебели (4 кластера); производство текстильных изделий, одежды, обуви, изделий из кожи (4 кластера); оптика и фотоника (3 кластера); судостроение (3 кластера); производство строительных материалов и иных изделий из стекла, бетона, цемента, гипса, глины, керамики и фарфора и ювелирных изделий (2 кластера); оборонная промышленность (2 кластера).

Среди регионов серьезным опытом в применении инструментов кластерной политики обладают в первую очередь промышленно развитые, где формирование кластеров определено органами власти в качестве одного из приоритетов экономической политики.

Главное ограничение российской экономики при реализации кластерной политики заключается в том, кластеры создаются в несвойственной для них бизнес-среде, а именно в условиях слабой конкуренции. В 2014 году согласно международному рейтингу благоприятности условий для ведения бизнеса (Doing Business), Россия заняла 62 место из 189 стран. По отдельным компонентам, оцениваемым в данном рейтинге, Россия занимает последние места, например, по «получению разрешения на строительство» – 156 место, по «международной торговле» – 155, по «присоединению к электрическим сетям» – 143. Таким образом, сложный доступ к инфраструктуре – это первое препятствие, с которым сталкиваются российские кластеры. Также эксперты отмечают полурыночный характер развития экономики России, при котором государство доминирует над наукой и бизнесом при отсутствии между ними обратных связей, что «блокирует развитие инноваций и процессов диверсификации, изначально загоня кластерные проекты в русло безуспешной догоняющей индустриализации – вместо инновационного перехода» [2].

Повсеместное внедрение и совершенствование профессиональных стандартов будет способствовать развитию конкурентных преимуществ как отдельных предприятий, так и отраслей в целом, а равно формировать прозрачную систему регулирования трудовых отношений.

Впервые термин «профессиональный стандарт» появился в Программе социальных реформ в Российской Федерации на период 1996–2000 годов, утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 26 февраля 1997 г. № 222. Федеральные министерства и ведомства включили тогда в свои программы разработку профессиональных стандартов (профстандартов). В 2006 г. на базе Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) образовалось Национальное агентство развития квалификаций, которое в 2007 г. разработало первый макет профстандарта. В 2007–2008 гг. появились первые профессиональные стандарты.

В 2010 г. по итогам заседания Государственного совета Российской Федерации и Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России был создан перечень поручений Президента Российской Федерации. В нем были установлены сроки подготовки современного справочника и разработки профстандартов в высокотехнологичных отраслях. На выполнение обеих задач было отведено около двух лет.

В 2011 г. Российской Федерацией (полномочия учредителя от имени Российской Федерации осуществляет Правительство Российской Федерации) была учреждена Автономная некоммерческая организация «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» (АСИ), приступившая к разработке дорожной карты «Создание Национальной системы квалификаций и компетенций». АСИ проводило существенную работу по разработке профессиональных стандартов [3].

Федеральным законом от 03 декабря 2012 г. № 236-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации и статью 1 Федерального закона «О техническом регулировании» были введены понятия «квалификация работника» и «профессиональный стандарт». Ранее в российском законодательстве отсутствовало понятие профессионального стандарта, и это затрудняло разработку и реализацию профессиональных стандартов на практике [4].

В соответствии со статьей 195.1 Трудового кодекса Российской Федерации:

квалификация работника – уровень знаний, умений, профессиональных навыков и опыта работы работника;

профессиональный стандарт – характеристика квалификации, необходимой работнику для осуществления определенного вида профессиональной деятельности.

Области применения профессиональных стандартов в деятельности организаций были обозначены в Постановлении Правительства Российской Федерации от 22 января 2013 г. № 23, а именно:

а) работодателями при формировании кадровой политики и в управлении персоналом, при организации обучения и аттестации работников, разработке должностных инструкций, тарификации работ, присвоении тарифных разрядов работникам и установлении систем оплаты труда с учетом особенностей организации производства, труда и управления;

б) образовательными организациями профессионального образования при разработке профессиональных образовательных программ;

в) при разработке в установленном порядке федеральных государственных образовательных стандартов профессионального образования.

Структура профессионального стандарта установлена Приказом Минтруда России от 12.04.2013 г. № 147н «Об утверждении Макета профессионального стандарта». Основное, на что необходимо обращать внимание в стандарте – какие обобщенные функции выделены в стандарте, какой квалификационный уровень установлен по этим функциям, какие трудовые функции и действия должен выполнять работник в рамках своей профессиональной сферы, какими знаниями и умениями он должен обладать, и основное для всех работодателей – как может называться должность, по которой работник будет выполнять эти функции, какое он должен иметь образование и опыт работы.

Утверждение профессионального стандарта осуществляется Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации на основании экспертного заключения Национального совета профессиональных квалификаций при Президенте Российской Федерации с рекомендациями о его одобрении.

Сведения о профессиональном стандарте вносятся в реестр профессиональных стандартов, создание и ведение которого осуществляется Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации в установленном им порядке.

Информация об утвержденных Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации профессиональных стандартах и внесенных в них изменениях направляется в Министерство образования и науки Российской Федерации для учета при формировании федеральных государственных образовательных стандартов профессионального образования.

В целях совершенствования государственной социальной политики, в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» требовалось подготовить и внести до 1 сентября 2012 г. в Государственную Думу Федерального Собрания Российской Федерации проект федерального закона о внесении в законодательство Российской Федерации изменений, касающихся разработки, утверждения

и применения профессиональных стандартов, также утвердить до 1 декабря 2012 г. план разработки профессиональных стандартов и разработать к 2015 году и утвердить не менее 800 профессиональных стандартов.

Комплексный план мероприятий по разработке профессиональных стандартов, их независимой профессионально-общественной экспертизе и применению на 2014–2016 годы был утвержден Распоряжением Правительства Российской Федерации от 31 марта 2014 г. № 487-р. В рамках указанного Распоряжения также был создан Национальный совет профессиональных квалификаций при Президенте Российской Федерации.

«По состоянию на 30 декабря 2014 года приказами Минтруда утверждено 403 профессиональных стандарта», – говорится в сообщении, размещенном 24 января 2015 г. на сайте Правительства Российской Федерации.

В конце 2014 года Минтруда России готовило законопроект, которым определялись два разных срока внедрения (обязательного применения) профессиональных стандартов: 1) с 1 января 2016 года – в государственных и бюджетных организациях; 2) с 1 января 2020 года – в коммерческой сфере. Однако предложенная версия так и не были принята.

Федеральным законом от 2 мая 2015 г. № 122-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации и статьи 11 и 73 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации», который вступает в силу с 1 июля 2016 года, в Трудовой кодекс Российской Федерации будут введены статьи 195.2 и 195.3, а также изменения в Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

Кроме того, в статье 4 Федерального закона от 2 мая 2015 г. № 122-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации и статьи 11 и 73 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» указано: «Правительство Российской Федерации с учетом мнения Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений может устанавливать особенности применения профессиональных стандартов в части требований, обязательных для применения государственными внебюджетными фондами Российской Федерации, государственными или муниципальными учреждениями, государственными или муниципальными уни-

тарными предприятиями, а также государственными корпорациями, государственными компаниями и хозяйственными обществами, более пятидесяти процентов акций (долей) в уставном капитале которых находится в государственной собственности или муниципальной собственности».

Таким образом, на 1 апреля 2016 г. это единственное указание на связь организационно-правовых форм российских организаций и обязательностью применения профессиональных стандартов в них.

22 марта 2016 г. Комиссия по законопроектной деятельности одобрила с учетом состоявшегося обсуждения проекты федеральных законов «О независимой оценке квалификации», «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О независимой оценке квалификации»», «О внесении изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О независимой оценке квалификации»», подготовленные Минтрудом России. Законопроектом «О независимой оценке квалификации» предусматривается формирование объединениями работодателей и профсоюзами системы независимой оценки квалификации на соответствие профессиональным стандартам, основанной на доверии к качеству такой оценки со стороны работодателей и граждан. В целях организации работы по оценке квалификации в определенном виде профессиональной деятельности создаются советы по профессиональным квалификациям (далее – советы) на базе отраслевых (межотраслевых) объединений работодателей или ассоциаций, представляющих профессиональные сообщества. Оценка квалификации в форме профессионального экзамена проводят специально отобранные советами центры оценки квалификации (далее – центры) в порядке, установленном Правительством. Принятие законопроектов будет способствовать законодательному урегулированию отношений, связанных с оценкой квалификации работников.

В сложившихся условиях сложной внешнеполитической и внешнеэкономической ситуации, а также сильной волатильности российской экономики в периоды мировых экономических спадов и других внешних шоков, возрастает внимание государства к различным инструментам модернизации и активизации инновационной деятельности [2]. По данным

выборочного обследования организаций «Сведения о численности и потребности организаций в работниках по профессиональным группам», проводимого Росстатом, возросла потребность организаций в работниках для замещения вакантных рабочих мест по высококвалифицированным работникам. Так, доля потребности организаций в квалифицированных рабочих промышленных предприятий, строительства, транспорта, связи, геологии и разведки недр возросла с 2,1 % (или 102,6 тыс. человек) в 2010 году до 3,1 % (или 137,1 тыс. человек) в 2014 году. Доля потребности в специалистах среднего уровня квалификации физических и инженерных направлений деятельности возросла с 2,1 % (или 14,5 тыс. человек) в 2010 году до 2,2 % (или 15,2 тыс. человек) в 2014 году. Доля потребности по такой группе работников, как операторы, аппаратчики, машинисты установок и машин возросла с 1,7 % (или 61,7 тыс. человек) в 2010 году до 2,6 % (или 91,5 тыс. человек) в 2014 году. Внедрение механизма оценки квалификации, предлагаемого в проекте федерального закона «О независимой оценке квалификации», позволит в соответствии с Планом-графиком к 2018 году провести оценку квалификации 70,4 тыс. граждан. Это будет способствовать обеспечению потребности в квалифицированных работников. Следует отметить, что это также повлияет и на обороноспособность Российской Федерации. В оборонно-промышленных комплексах ведущих государств мира заняты миллионы наиболее квалифицированных инженеров, рабочих и служащих. Они используют лучшее оборудование, сырье и материалы [5].

С учетом данных Росстата о потребности работодателей практически полностью будет покрыта потребность в кадрах в сфере жилищно-коммунального хозяйства, в строительстве и машиностроении будет обеспечено более 20 % потребности; сокращение сроков повышения квалификации и переподготовки кадров не менее чем на 10 % за счет более точного запроса к системе образования позволит снизить расходы работодателей и бюджетов всех уровней на данные цели; позволит снизить период адаптации на новом рабочем месте при трудоустройстве, перемещении внутри организации, при освоении новой работы (в среднем период составляет по оценке 2 месяца) – до 1 месяца.

Таким образом, исходя из анализа российского законодательства о применении профес-

сиональных стандартов, в том числе в деятельности промышленных кластеров, можно сделать следующие выводы:

до 1 июля 2016 г. применение профессиональных стандартов в российских организациях не обязательно;

с 1 июля 2016 г. обязательность применения профессиональных стандартов по видам организационно-правовых форм организаций может быть установлена Правительством Российской Федерации только для государственных внебюджетных фондов Российской Федерации, государственных или муниципальных учреждениях, государственных или муниципальных унитарных предприятий, а также государственных корпораций, государственных компаний и хозяйственных обществ, более пятидесяти процентов акций (долей) в уставном капитале которых находится в государственной собственности или муниципальной собственности;

с 1 июля 2016 г. формирование требований федеральных государственных образовательных стандартов профессионального образования к результатам освоения основных образовательных программ профессионального образования в части профессиональной компетенции осуществляется на основе соответствующих профессиональных стандартов;

с 1 июля 2016 г. вне зависимости от видов организационно-правовых форм организаций если Трудовым кодексом Российской Федерации, другими федеральными законами, иными нормативными правовыми актами Российской Федерации установлены требования к квалификации, необходимой работнику для выполнения определенной трудовой функции, профессиональные стандарты в части указанных требований обязательны для применения работодателями;

в перспективе профессиональные стандарты должны заменить квалификационный справочник. Квалификационные требования, указанные в квалификационном справочнике, берут свое начало в образовательных программах, основываются на том уровне знаний и умений, которые приобретает выпускник учебного заведения при получении специальности, в то время как профессиональный стандарт будет основываться в первую очередь на анализе трудовой деятельности, то есть на том, что нужно будет знать реальному специалисту, занимающему должность в организации конкретной отрасли.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Ананишнев, В. В.* Повышение заработной платы как результат сокращения нерациональных социальных расходов организации: дис. ... канд. экон. наук / В. В. Ананишнев; Всероссийский центр уровня жизни. – М., 2012.

2. *Хафизов, Р. Р.* Формирование инновационных территориальных кластеров на базе успешных производственных отраслей экономики / Р. Р. Хафизов, В. В. Ананишнев, В. В. Брижанин // Вестник Челябинского государственного университета. – 2015. – № 18 (373). – С. 74–79.

3. *Ананишнев, В. В.* Проблемы в оплате труда профессиональных директоров / В. В. Ананишнев, В. В. Брижанин, Э. А. Пронин // Право. Экономика. Безопасность. – 2015. – № 2 (6). – С. 46–50.

4. *Ананишнев, В. В.* Повышение заработной платы как результат сокращения нерациональных социальных расходов организации: автореф. дис. ... канд. экон. наук / В. В. Ананишнев; Всероссийский центр уровня жизни. – М., 2012.

5. *Ананишнев, В. В.* Экономический и социальный эффект перевода затрат работодателя на рабочую силу в заработную плату работника на примере авиационной промышленности / В. В. Ананишнев // Уровень жизни населения регионов России. – 2011. – № 12. – С. 89–94.

6. Формирование научно-производственных кластеров в регионах России: исследование и разработка инновационных форм, механизмов формирования и направле-

ний развития: монография / О. Е. Акимова, И. В. Аракелова, Е. М. Витальева, С. К. Волков, Е. А. Гладкая, Е. Г. Гущина, Ю. И. Дубова, А. Ю. Заруднева, О. Н. Корженевская, Т. Н. Литвинова, Я. С. Матковская, И. А. Морозова, П. А. Мотосова, А. С. Нацубидзе, Е. В. Пацюк, О. С. Пескова, У. А. Позднякова, Л. В. Полулюфта, Е. Г. Попкова, Д. В. Слесарев, Ж.-Л. Трюэль, Л. С. Шаховская; под ред. Е. Г. Попковой; ВолгГТУ. – Волгоград, 2014. – 300 с.

7. *Волков, С. К.* Развитие туристских кластеров в регионах РФ: монография / С. К. Волков; ВолгГТУ. – Волгоград, 2014. – 112 с.

8. Формирование стратегии развития туристической отрасли на основе кластерного подхода / И. А. Морозова, С. К. Волков, Н. П. Яковенко, О. В. Орлова // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – № 5. – С. 384–386.

9. *Волков, С. К.* Предпринимательские сети в туризме: анализ зарубежного опыта и рекомендации для отечественного бизнеса / С. К. Волков // Менеджмент сегодня. – 2016. – № 1. – С. 8–12.

10. Экономика региона: проблемы, стратегия, мониторинг: монография / С. А. Абрамов, О. Е. Акимова, С. Э. Акопов, Р. С. Безлюдный, Д. В. Богданов, А. Н. Борисов, С. К. Волков, С. А. Волконская, У. А. Волосатова, Ю. И. Дубова, Е. А. Ерохина, Л. И. Кукаева, Т. А. Литвинова, Т. Н. Митрахович, И. А. Морозова, С. С. Яцечко, В. Н. Островская, Е. Г. Попкова, А. С. Пугиев, Л. С. Шаховская. – М.: Кнорус, 2012. – 303 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: МИКРОЭКОНОМИКА – МАКРОЭКОНОМИКА – МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 338.49

А. В. Дьяченко

МЕТАТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И СИНТЕЗ КАТЕГОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Волгоградский государственный аграрный университет

В работе предложена совокупность основных системных характеристик, используемых для выявления концептуальных свойств инфраструктуры. Представлены результаты метатеоретического анализа известных концептуальных трактовок инфраструктуры, в соответствии с которыми синтезирована данная категория. Идентифицирован инфраструктурный комплекс, который благодаря целесообразному размещению ресурсов на базе совокупности организационно-правовых норм, реализует экономическую систему эффективных отношений отраслей, предприятий, институтов, посредников, производителей и потребителей, взаимодействующих по поводу инфраструктурных товаров и услуг, необходимых для соединения факторов основного производства.

Ключевые слова: системно-позитивный анализ, концептуальные характеристики, инфраструктура, синтез, категория.

A. V. Dyachenko

ECONOMIC INFRASTRUCTURE CATEGORY METATHEORETICAL ANALYSIS AND SYNTHESIS

Volgograd State Agrarian University

The article presents a set of key system characteristics used to identify the conceptual infrastructure properties. The results of the metatheoretical analysis of known conceptual infrastructure interpretations are given here. In accordance with these results the corresponding category was synthesized. We identified the infrastructure complex, which due to resources reasonable allocation on the basis of the organizational and legal norms complex carries out economic system of effective relations of industries, enterprises, institutions, resellers, manufacturers and consumers interacting on the infrastructure of the goods and services required to connect the production main factors.

Keywords: system-positive analysis, conceptual characteristics, infrastructure, synthesis, category.

Инфраструктура в существенной степени определяет эффективность использования ограниченных ресурсов экономических субъектов. Выявление концептуальных ориентиров развития теории и практики инфраструктурных решений необходимо проводить с учетом свойств характеристик сложившихся социально-экономических отношений и перспективных тенденций их развития. Это позволит получить сущностные общезначимые содержательные трактовки характеристик, имеющие характер императивов и, в соответствии с ними, провести синтез селективного категориального понятия. Этим определяется актуальность данной работы, акцентированной на решении проблемы исследования системных характеристик

инфраструктуры и последующего использования результатов анализа их свойств для синтеза соответствующей категории. Сложность выявления общих характеристик инфраструктуры усугубляется функциональным и институциональным многообразием экономических систем, многоаспектными различиями объединяемых ею хозяйствующих субъектов [8].

Целью данного исследования является системная интерпретация процесса анализа и синтеза категориального понятия инфраструктуры. Для ее достижения необходимо решить следующие задачи:

– провести метатеоретический системно-позитивный анализ известных результатов исследования инфраструктуры;

– выявить основные ее системные характеристики;

– синтезировать актуальную трактовку категории инфраструктуры, которую целесообразно будет использовать для исследования форм ее проявления.

Объектом исследования являются процессы развития инфраструктуры, способствующей максимизации эффективности использования ресурсов, объединяемых ею экономических субъектов. Предметом исследования выступают отношения по поводу формирования и совершенствования экономической инфраструктуры.

1. Системная интерпретация содержательных описаний инфраструктуры

Проведение системного анализа известных результатов исследования инфраструктуры и синтеза ее позитивного описания обусловлено необходимостью уточнения соответствующей категории на базе результатов исследований различных авторов. В. Садовский предложил системно описывать свойства того или иного предмета, используя характеристики: исходных составляющих; сочетания составля-

ющих; связности составляющих; интегративного качества полученного системного образования; функционирования; ограничивающих условий существования системы предмета [9, с. 99]. Совокупность характеристик, предложенных В. Садовским, целесообразно дополнить системным классификационным признаком описываемого предмета. Требуется также уточнения характеристика элементов, так как следует различать элементные свойства взаимодействующих субъектов и объектов, по поводу которых они вступают в отношения друг с другом. При этом связность составляющих целесообразно определять характеристикой, конкретизирующей как отношения композиции субъектов, так и взаимосвязи субъектов с объектами. Функционирование следует детерминировать характеристикой динамической направленности развития предмета и характеристикой причинно-следственных воздействий на описываемый предмет, динамических изменений в нем и результатов его функционирования [4]. В таком случае системный анализ описания инфраструктуры целесообразно проводить по системному базису характеристик, приведенному в таблице.

Системный базис характеристик описания предмета исследования

Идентификатор характеристики	Содержательное описание системной характеристики
<i>P</i>	Описание явления, определяющее его как отношение, систему, механизм, способ существования и т. п.
<i>A</i>	Свойства субъектов, вступающих в отношения по поводу объектов
<i>B</i>	Свойства объектов, по поводу которых имеют отношения субъекты
<i>C</i>	Системообразующие свойства описываемого явления
<i>D</i>	Описание результирующего эффекта
<i>E</i>	Динамические свойства, отражающие направленность развития явления во времени
<i>F</i>	Описание причинно-следственных воздействий на явление, динамических изменений в нем и результатов его функционирования
<i>G</i>	Ограничивающие условия, при которых существует явление, и без которых его существование проблематично

Систематизация характеристик по определенному базису позволяет исследовать каждую из них автономно. С учетом принятых обозначений содержательное селективное системное описание инфраструктуры целесообразно трактовать как отношения субъектов по поводу объектов, существующих при выполнении благоприятных условий и претерпевающих определенные причинно-следственные изменения, что позволяет получать интегративное качество системы, прогрессирующей благодаря свойственной ей динамической направленности раз-

вития. В случае такой последовательности использования системных характеристик содержательное описание (*S*) инфраструктуры и соответствующее понятие будет отвечать выражению:

$$S = f(P, C, A, B, G, F, D, E).$$

Рассмотренную совокупность основных характеристик целесообразно применять при проведении анализа известных результатов исследований свойств инфраструктуры и последующем синтезе комплексного понятия. Представ-

ля существующие описания как непротиворечивые системные аспекты, обусловленные различием позиций, с которых рассматривается инфраструктура, следует учесть эти аспекты в системных характеристиках и селективном синтезированном понятии. Системный подход позволяет синтезировать содержательное описание инфраструктуры, используя всю выявленную информацию о ней.

Предлагается рассмотреть выявленную информацию. Инфраструктура – это совокупность отраслей, производящих услуги, необходимые для развития экономики [11]. Инфраструктуру образуют совокупность организационно-правовых норм, опосредствующих движение товаров и услуг, акты купли-продажи, или совокупность институтов, систем, служб, обслуживающих рынок и выполняющих определенные функции по обеспечению нормального режима его функционирования [5]. Совокупность материальных, институциональных и индивидуальных видов оборудования, имеющихся в распоряжении хозяйственных единиц, позволяют при целесообразном размещении ресурсов обеспечивать полную интеграцию и высокий уровень хозяйственной деятельности [12]. Инфраструктурой является совокупность предприятий, учреждений, и организаций, обеспечивающих эффективное взаимодействие между основными организационными субъектами рыночных отношений [2]. Инфраструктура есть отдельная отрасль экономики, которая занимается созданием внешних условий функционирования основного производства [1]. Система инфраструктурного обеспечения – это комплекс отраслей хозяйства, обслуживающих производство [10].

«Исследование ... позволило определить производственную инфраструктуру как сферу деятельности, возникающую в процессе взаимодействия субъектов основного и вспомогательного производства по поводу создания условий, во-первых, соединения факторов основного производства, во-вторых, для поддержания нормального их функционирования и, в-третьих, формирования полезности и рациональных затрат при производстве основного продукта. ... Предприятия производственной инфраструктуры в своем развитии всегда ориентируются на потребности производителей» продукции [3].

Инфраструктура направлена на «создание общих условий для производства и обеспече-

ние продолжения процесса производства в обращении». Она существует в виде «совокупности отраслей, обслуживающих основное производство». «Это совокупность посредников на рынке, обеспечивающих эффективный воспроизводственный процесс через создание системы эффективных взаимоотношений между непосредственными производителями и потребителями товаров и услуг» [6].

«Традиционно инфраструктура представлена как система отраслей, фирм, обеспечивающих предоставление инфраструктурных услуг. Элементы, являющиеся инфраструктурой по отношению к одному явлению, могут иметь свою собственную инфраструктуру». «Инфраструктурный комплекс можно рассматривать как совокупность суботраслей, подразделений организаций, обеспечивающих свободное движение товаров и услуг на рынке». Это – «экономическая система, обеспечивающая устойчивое развитие всей системы рынков» [7].

По результатам анализа отмеченных выше работ следует выявить признаки системных характеристик инфраструктуры.

2. Позитивный анализ признаков системных характеристик инфраструктуры

Множество признаков классификационной характеристики P инфраструктуры имеет вид: $P = \{\text{инфраструктурный комплекс, система инфраструктурного обеспечения, экономическая система отраслей, сфера деятельности, отдельная отрасль экономики}\}$. В соответствии с полученным описанием признаков классификационной характеристики представляется целесообразным инфраструктуру классифицировать как *экономическую систему отрасли инфраструктурного комплекса*.

Множество признаков характеристики S системообразующих свойств субъектов и их взаимосвязей с объектами имеет вид: $S = \{\text{целесообразное размещение ресурсов, эффективное взаимодействие, система эффективных взаимоотношений, совокупность организационно-правовых норм}\}$. Полученное множество признаков, свидетельствует о том, что системообразующим свойством являются *эффективные взаимоотношения благодаря целесообразному размещению ресурсов на базе совокупности организационно-правовых норм*.

Рассмотрев множество признаков характеристики субъектов, реализующих инфраструктурные отношения, получается: $A = \{\text{совокупность: отраслей, институтов, систем, служб,$

хозяйственных единиц; организационные субъекты рыночных отношений; субъекты основного и вспомогательного производства; предприятия; посредники на рынке; производители и потребители; отрасли, фирмы, суботрасли, подразделения}. Композируя описания признаков лиц, вступающих в рыночные отношения по поводу инфраструктурных услуг, получается, что его субъектами является совокупность: отраслей, суботраслей, фирм, предприятий, хозяйственных единиц, подразделений, институтов, систем, служб, посредников, производителей и потребителей продукции основного и вспомогательного производства.

Множество признаков характеристики V объектов, по поводу которых взаимодействуют друг с другом субъекты, формирующие и реализующие инфраструктурные отношения, имеет вид: $V = \{\text{услуги, товары и услуги, условия соединения факторов основного производства, условия для производства, инфраструктурные услуги}\}$. Полученное множество признаков объектов отношений свидетельствует о том, что инфраструктурные товары и услуги, являются условиями соединения факторов и производства товаров и услуг основного производства.

Анализ позволил определить, что предприятия производственной инфраструктуры возникают в процессе взаимодействия субъектов основного и вспомогательного производства по поводу создания следующих условий:

- соединения факторов основного производства;
- поддержания нормального функционирования факторов основного производства;
- формирования полезности и рациональных затрат при производстве основного продукта.

Признаки характеристики G ограничивающих условий, при выполнении которых существует производственная инфраструктура, образуют следующее множество: $G = \{\text{возникает по поводу соединения факторов основного производства для поддержания нормального их функционирования, формирования полезности и рациональных затрат при производстве основного продукта}\}$. Следовательно, условием существования инфраструктуры является ориентация ее в своем развитии на поддержание эффективного использования факторов основного производства производителями продукции.

В ходе исследований выявлен комплекс причинно-следственных связей. Признаки ха-

рактеристики F причинно-следственных воздействий бизнесов инфраструктуры образуют следующее множество: $F = \{\text{взаимодействие субъектов основного и вспомогательного производства по поводу формирования полезности и рациональных затрат при производстве основного продукта, создание системы эффективных взаимоотношений между производителями и потребителями товаров и услуг}\}$. Признаки характеристики причинно-следственных воздействий отношений инфраструктуры свидетельствуют о том, что взаимодействие субъектов основного и вспомогательного производства способствуют формированию полезности и рациональных затрат при производстве основного продукта, а также созданию эффективных взаимоотношений между производителями и потребителями товаров и услуг.

Выявлено следующее множество признаков характеристики D результирующего эффекта инфраструктуры на экономическую систему: $D = \{\text{обслуживает рынок и выполняет определенные функции по обеспечению нормального режима его функционирования; обеспечивает: полную интеграцию и высокий уровень хозяйственной деятельности, эффективное взаимодействие между основными организационными субъектами рыночных отношений, продолжение процесса производства в обращении, эффективный воспроизводственный процесс, свободное движение товаров и услуг на рынке, устойчивое развитие всей системы рынков; создает внешние условия функционирования основного производства}\}$. Совокупность признаков, детализирующих характеристику результирующего эффекта, свидетельствует о том, что предприятия инфраструктуры обслуживают свободное движение товаров и услуг; обеспечивают эффективное взаимодействие между основными организационными субъектами рыночных отношений, полную интеграцию и высокий уровень хозяйственной деятельности, эффективный воспроизводственный процесс, устойчивое развитие всей системы рынков; создают внешние условия функционирования основного производства.

Анализ динамической направленности развития инфраструктуры свидетельствует о том, что соответствующая характеристика имеет следующее множество выявленных признаков: $E = \{\text{предприятия производственной инфраструктуры в своем развитии всегда ориенти-$

руются на потребности производителей продукции}. Признаки динамической характеристики свидетельствуют о том, что инфраструктура ориентируется в своем развитии на потребности производителей продукции.

В результате проведенного метатеоретического анализа концептуальных описаний инфраструктуры получены трактовки системных характеристик, в соответствии с которыми целесообразно синтезировать ее категорию.

3. Системный синтез категориального описания инфраструктуры

Описания рассмотренных выше системных характеристик:

P: экономическая система отрасли инфраструктурного комплекса.

C: системообразующим свойством являются эффективные взаимоотношения благодаря целесообразному размещению ресурсов на базе совокупности организационно-правовых норм.

A: субъектами является совокупность отраслей, суботраслей, фирм, предприятий, хозяйственных единиц, подразделений, институтов, систем, служб, посредников, производителей и потребителей продукции основного и вспомогательного производства.

B: инфраструктурные товары и услуги являются условиями соединения факторов основного производства.

G: условием существования инфраструктуры является ориентация ее в своем развитии на поддержание эффективного использования факторов основного производства производителями продукции.

F: взаимодействие субъектов основного и вспомогательного производства способствует формированию полезности и рациональных затрат при производстве основного продукта, а также созданию эффективных взаимоотношений между производителями и потребителями товаров и услуг.

D: предприятия инфраструктуры обслуживают свободное движение товаров и услуг; обеспечивают эффективное взаимодействие между основными организационными субъектами рыночных отношений, полную интеграцию и высокий уровень хозяйственной деятельности, эффективный воспроизводственный процесс, устойчивое развитие всей системы рынков; создают внешние условия функционирования основного производства.

E: инфраструктура ориентируется в своем развитии на потребности производителей продукции основного производства.

В соответствии с полученными системными характеристиками селективное описание предмета исследования целесообразно трактовать как инфраструктурный комплекс, который благодаря своим свойствам реализует систему отношений субъектов по поводу объектов, существующий при выполнении благоприятных условий, и претерпевающий определенные причинно-следственные изменения, что позволяет получать интегративное качество системы, прогрессирующей благодаря свойственной ей динамической направленности развития. На рисунке представлен процесс вербального синтеза понятия инфраструктуры.

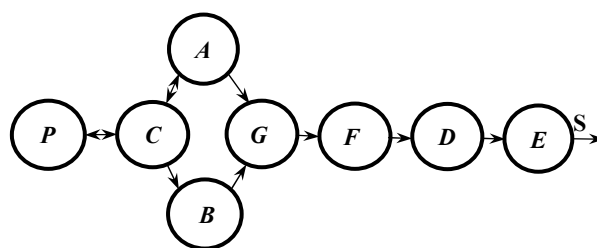


Иллюстрация процесса вербального синтеза понятия инфраструктуры

Используя полученные системные характеристики инфраструктуры, синтезировано следующее селективное категориальное понятие.

S: Инфраструктурный комплекс, благодаря целесообразному размещению ресурсов на базе совокупности организационно-правовых норм, реализует экономическую систему эффективных отношений отраслей, фирм, предприятий, институтов, подразделений, служб, посредников, производителей и потребителей продукции основного и вспомогательного производства, взаимодействующих по поводу инфраструктурных товаров и услуг, необходимых для соединения факторов основного производства. Инфраструктура ориентируется в своем развитии на поддержание эффективного использования факторов основного производства продукции. Взаимодействие субъектов основного и вспомогательного производства способствует формированию полезности и рациональных затрат при производстве основного продукта, а также созданию эффективных взаимоотношений между производителями и потребителями товаров и услуг. Предприятия инфраструктуры обслуживают свободное движение товаров и услуг; обеспечивают эффективное взаимодействие между основными организационными субъектами рыночных

отношений, полную интеграцию и высокий уровень хозяйственной деятельности, эффективный воспроизводственный процесс, устойчивое развитие всей системы рынков; создают внешние условия функционирования основного производства; они ориентируются в своем развитии на потребности производителей продукции основного производства.

Представленный метатеоретический подход к анализу и синтезу основных характеристик инфраструктуры создает условия для перспективного эволюционного совершенствования соответствующей категории. Вместе с тем полученное категориальное понятие позволяет проводить актуальные исследования различных форм реализации инфраструктуры, различающихся по экономическому, социальному, отраслевому, территориальному, функциональному признакам.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Агапова, Г. А. Макроэкономика: учебник / Г. А. Агапова, С. Ф. Сергина; под ред. А. В. Сидоровича. – М.: МГУ. Изд-во «Дело и Сервис», 1999. – С. 152.
2. Гранберг, А. Г. Изучение производительных сил России / А. Г. Гранберг // Вестник РАН. – 1996. – № 7. – Т. 66.
3. Гукова, А. В. Производственная инфраструктура в экономике региона: автореф. дис. ... канд. экон. наук: (08.00.04) / А. В. Гукова. – Волгоград, 1999.

4. Дьяченко, А. В. Искусство в повышении потребительных ценностей услуг / А. В. Дьяченко // Сервис в России и за рубежом. – 2013. – № 7 (45). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://old.rguts.ru/electronic_journal/number45/contents (дата обращения: 16.10.2015).

5. Журавлева, Г. П. Методы и практика определения эффективности капитальных вложений и новой техники / Г. П. Журавлева. – М.: Наука, 1989. – С. 93.

6. Морозова, И. А. Инфраструктура в системе экономического анализа / И. А. Морозова // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 7 / ВолгГТУ. – Волгоград, 2007. – С. 115,116.

7. Новоселицкий, В. Л. Концептуальные аспекты взаимодействия инфраструктуры социальной сферы и реального сектора экономики / В. Л. Новоселицкий // Известия РГПУ им. А. И. Герцена. – СПб., 2008. – № 25 (58). – С. 219.

8. Овешникова, Л. В. Классификация элементов инфраструктуры региональной экономики / Л. В. Овешникова // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. – Режим доступа: URL: <http://www.science-education.ru/tu/article/view?id=16943> (дата обращения: 18.03.2016).

9. Садовский, В. Н. Основания общей теории систем / В. Н. Садовский. – М.: Наука, 1978. – 278 с.

10. Стецык, И. В. Функционирование системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в России / И. В. Стецык // Финансы. Экономика. Стратегия. – 2011. – № 10. – С. 50.

11. Ясин, Е. Г. Хозяйственные системы и радикальная реформа / Е. Г. Ясин. – М.: Экономика, 1989. – 319 с.

12. Rosenstein Rodan P. Notes on the Theory of the Big Push. In Economic Development in Latin America. N.Y., 1991. – p. 60.

УДК 330.34

И. М. Кублин

ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Саратовский социально-экономический институт (филиал)
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова»

В статье рассматриваются экономические проблемы, связанные с ограничительными мерами, введенными в отношении экономики страны. В работе обосновывается необходимость сближения интересов соседних стран с целью достижения их экономиками конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: стратегия, развитие, экономика, энергетические ресурсы.

I. M. Kublin

TRANSFORMATION OF ECONOMIC RELATIONS IN MODERN CONDITIONS

Saratov Higher Socio-Economic Institute (branch)
FGBOU VO «RSU named after G. V. Plekhanov»

The article examines the economic problems associated with the imposition of restrictive measures in respect of the economy. The paper substantiates the necessity of convergence of the interests of neighboring countries in order to achieve economies of their competitive advantages.

Keywords: strategy, development, economy, energy resources.

Среди отечественных и зарубежных ученых отсутствует однозначный подход относительно перспективной роли экономики России в мировых экономических отношениях. С одной стороны, ряд ведущих российских экономистов прогнозирует к 2040–2045 годам превращение экономики России в ведущую экономику мира. С другой стороны, ученые, поддерживающие санкции и позицию правительства США в отношении России, скептически относятся к возрождению российской экономики. Аргументами данных ученых является фиксирование большого количества проблем в отечественной экономике, которые, по их мнению, не дадут возможности России стать ведущей технической и экономической державой. В определенной степени можно согласиться с той или иной точкой зрения, так как для своего доказательства ученые используют ими же отобранные критерии.

Замедление темпов промышленного производства на фоне снижения условий торгового-инвестиционного сотрудничества с зарубежными партнерами и изменений конъюнктуры на рынках было характерно для отечественного предпринимательства в 2014–2015 годах. Вступление в ВТО и экономические ограничения и санкции серьезно повлияли на российский бизнес, а снижение мировых цен на энергоресурсы создали значимые угрозы для формирования доходной части бюджета и стабильности валютного курса. В результате политизации отношений и введенных санкций экономика столкнулась с рисками, связанными с экономическим спадом и возможностью принятия альтернативных решений по развитию [1].

Если возникшие в соответствии с санкциями проблемы примут острые противоречия, например, между функционированием банковской системы и крупным, средним и малым бизнесом, федеральным центром и региональными и муниципальными органами власти и, основное, между социальными гарантиями и интересами бизнеса и чиновниками в структурах власти, то могут возникнуть дестабилизирующие факторы, которые способны привести к экономическому коллапсу. В этой связи органы власти всех уровней должны руководствоваться единой целью и экономической деятельностью, направленной на разрешение наличествующих противоречий.

В последнее время по указанию Президента для принятия стратегических решений развития

страны в Правительстве РФ министры, отвечающие за экономический блок проблем, и правительственные эксперты вносят на рассмотрение просчитанные как заведомо худшие сценарии развития, связанные с курсом ведущих иностранных валют, так и оптимальные варианты, надеясь на быстрое развитие, но готовясь и к неудовлетворительному развитию ситуации в отечественной экономике. Сегодня в отечественной практике превалирует уникальный подход, учитывающий самостоятельный путь развития с учетом объективных рыночных законов и ограничений по международным договорам (в частности, Европейской энергетической хартией и ВТО). Ведущие отечественные экономисты стремятся изменить в соответствии с национальными интересами вектор развития страны с учетом выработанной модели энергетической безопасности, беспокоясь одновременно и об интересах дружественных стран (Беларуси, Казахстана, Армении и др.).

Многие эксперты отмечают трудности для экономики, связанные с искусственным нагнетанием обстановки и, как следствие, введением санкций, и влияющие на прогноз развития отечественной экономики на период в 20–25 лет из-за множества малопонятных параметров. Ряд западных экономистов-экспертов полагает, что если дать возможность усилиться российской экономике, то это подорвет экономическую мощь США и Европы и даст возможность России претендовать на лидерство в мире. Другие эксперты исходят из позиций, что экономические причины, возникшие в России, поставят под угрозу стабильность и законность режимов ряда государств ориентированных на западные ценности. Несмотря на сложившиеся условия, Россия стремится избежать искусственно введенные конфликтные ситуации для сохранения стабильного экономического роста и обеспечения внутренней стабильности отечественного рынка [2]. Сегодня, учитывая отрицательные последствия навязанных России преобразований в 90-х годах прошлого века, страна стремится к действиям, сориентированным на достижение конкурентного превосходства в промышленности [3], аграрном и энергетическом секторах, обеспечение продовольственной безопасности и т. п., следствием которых будет снижение рисков конфликтов с соседними и некоторыми европейскими странами [6].

В действительности в мировой экономике все достаточно жестко регламентировано, рас-

пределено и выстроено под определенные интересы ведущих экономик мира [7], а также определенных организованных групп, властвующих в довольно широком диапазоне от экономических интересов до воздействия на компактно проживающее население [4]. И сегодня мировая экономическая система вкатилась в стадию самоуничтожения, так как желание доминировать приводит ряд западных экономик к поиску и завоевыванию новых энергетических ресурсов для развития за счет выгодно расположенных территорий у стран, имеющих слабый военный потенциал. Зависимые лидеры ряда стран в обмен на политическую лояльность от Запада получают добро на управление страной ограниченной группой лиц за счет обнищания остального населения. В основе политической экспансии находятся экономические факторы, которые формируют все межстрановые отношения.

Так, если бы не было проблем в Молдавии, Украине, странах Прибалтики, то у США возникли бы претензии, связанные с развитием экономических регионов в районах Крайнего Севера в территориальных границах России. До Украины мы наблюдали претензии США, связанные с участием спортсменов в Олимпиаде в Сочи, надуманные проблемы с демократией и т. п.

При слабой экономике России повышается уровень разложения политической элиты, нелегальных миграционных потоков, усиливается социальная нестабильность, что, в конечном итоге, по мнению западных экспертов, должно привести к получению дешевого (практически бесплатного) сырья как с территории России, так и территорий, в которых развиваются конфликты, связанные с устранением неудобных лидеров.

Введенные извне политические катаклизмы вынуждают государства замедлять экономическую активность, перераспределять добываемые энергетические, экономические и финансовые ресурсы в пользу решения проблем, связанных с защитой своих интересов

Несмотря на вводимые против России санкционные меры, Россия остается одной из ведущих экономик в мире с собственным вектором развития, и если удастся модернизировать промышленность и экономику к 2025 году, то это приведет к сокращению технологического разрыва в ведущих промышленных отраслях.

Использование ужесточения безосновательных (как в свое время введенная в 1974 го-

ду поправка Джексона-Вэника) санкций, скоординированных с другими экономически развитыми государствами, практически равносильно дискриминации отечественных производителей конкурентной продукции. По мнению идеологов данного подхода, санкции должны привести к деградации российской экономики и, как следствие, к переделу мощностей ведущих отечественных отраслей, что должно ослабить экономический потенциал страны.

Следует обратить внимание, что зарубежные эксперты показали совпадение взглядов в вопросе об усилении экономики России как ведущей мировой страны, но их мнения разошлись в вопросе о статусе страны по причине проблем внутреннего характера.

Далее необходимо сконцентрироваться на мнениях тех ученых-экспертов, которые видят перспективу усиления России и снижения экономических интересов США, а также на то, какую экономическую политику при этом России следует проводить.

Американские эксперты утверждают, что Россия стремится стать ведущей мировой державой и распространить влияние на мировую экономику с новой моделью энергетической безопасности. Они утверждают, что подобные устремления являются вызовом для американской экономики и экономик их союзников, поскольку в основе стратегии России находится независимая политика, что противоречит интересам ведущих мировых экономик.

Следует выделить три направления столкновения интересов. Первое направление связано со стремлением России утвердить свои экономические интересы в близлежащих странах. Это приводит к конфронтации с США, которые пытаются обосноваться в экономически важном для России территориальном районе. К этому можно отнести еще одно направление потенциальных противоречий между Россией и Европой из-за энергетических ресурсов.

Следующее направление конфликта формируется из-за восстановления многополярных экономических отношений, которые осуществляет сегодня Россия. Суть направления заключается в стимулировании новых экономических центров и усилении развивающихся стран, что вместе снижает сверхмировое экономическое господство и значение американского центра управления мировой экономики. Сегодня официальный долг Правительства США прибли-

зился к 19 трлн. долларов (неофициальный в несколько раз превышает официальный), во много раз превышает долг всех стран мира, вместе взятых. К тому же доллар не подкреплен никакими ресурсами. Для того, чтобы не снижать уровень жизни американцев, раскручиваются территориальные и политические конфликты в разных странах мира, в том числе и у границ России (Грузия, Молдавия, Украина и т. п.).

Однако однозначной ясности не существует в отношении экономического развития Европы, так как проводится политика столкновения экономических интересов. Таким образом, необходимо сделать все возможное, чтобы вовлечь заинтересованные страны в экономические и политические дискуссии по спектру международных проблем на многосторонней основе. В этой связи необходимо сформировать стратегию экономического развития с учетом баланса энергоресурсов, направленную на соблюдение экономических интересов всех без исключения стран.

Развивающаяся российская экономика затрагивает интересы США, что делает столкновение в области конкурентоспособности между государствами неизбежным. Сама концепция санкций означает, что США проводят стратегию ограниченной высокотехничной экономической войны. Интегральной частью стратегии снижения экономического потенциала является установление ограничительного пояса вокруг границ России.

В этой связи эксперты считают, что необходимо видоизменить стратегию развития России на процесс экономического балансирования между вовлеченностью в мировое экономическое пространство и конкурентоспособностью промышленного производства. При этом нет необходимости скептически относиться к возможности формирования российско-китайских экономических стратегических альянсов в перспективе.

Сегодня интерес России к Китаю вызван не западными санкциями, а исторически сложившимися соседскими отношениями на Дальнем Востоке. Китай исходит из прагматических интересов, связанных с подключением к российским энергоресурсам и к возможностям импортировать свою продукцию на достаточно большой российский рынок.

Что относится к добыче и переработке энергетических ресурсов, то сотрудничество России в этой сфере не может противоречить

интересам Китая и европейских стран по той причине, что реализация данных проектов невозможна без передовых инновационных технологий развитых государств. Экономический эффект от стратегического партнерства России и Китая может оказать существенное влияние на развитие экономической мощи государств, что также противоречит экономическим интересам Соединенных Штатов, которые считают, что необходима иная модель энергетической безопасности, в которой должны превалировать интересы США. Цель США в том, что Россия и Китай должны занимать роль не влияющего на экономические процессы партнера, на что не могут согласиться страны с развитой экономикой.

По мнению автора, в перспективе экономические отношения России и Китая должны изменить вектор мирового экономического развития, а политическая связка государств кардинально видоизменит конфигурацию в системе международных экономических отношений с учетом сохранения баланса энергоресурсов.

В среднесрочной перспективе могут возникнуть противоречия между Россией и Китаем вследствие миграции китайского населения в районы Сибири и Дальнего Востока.

Поэтому, по мнению американских экспертов, необходимо вовлечь Китай в орбиту американских экономических интересов, заставив тем самым его играть по правилам ВТО. Правда, эксперты оговаривают, что хотя экономическая мощь Китая и России может уравниваться с США, но это не приведет к сопоставимости экономических, технологических потенциалов. Преимущество все равно останется за Соединенными Штатами. С другой стороны, экономическое сотрудничество Китая и России и накопленный производственный и экономический потенциал может скорректировать экономические интересы США в Азии и на Дальнем Востоке. Подобная перспектива вынуждает США изменять экономическую политику вовлеченности и выстраивать экономическую политику в отношении ряда государств на уровне экономических санкций.

Сегодня Россия, Китай, Индия нарастили производственный потенциал и могут претендовать на лидерство в экономически близком территориальном регионе, что является исторически важным. Так, у Китая, Индии, России существуют объективные и субъективные основания для установления с США паритетных экономических отношений. В связи с этим не-

обходима политика формирования сбалансированных экономических интересов.

Однако такую стратегию сложно претворить в жизнь, так как это вызовет раскол в экономических институтах самих Соединенных Штатов. Например, иницируется противодействие со стороны тех структур, которые втянуты в торгово-экономические отношения с другими странами. Кроме того, возникают осложнения с Европой, которая по-другому оценивает факт проводимой Россией независимой экономической стратегии.

Сегодня экономическая ситуация складывается таким образом, что Россию вынуждают переходить к стратегическому партнерству с Китаем и Индией по широкому спектру проблем, некоторые из которых в определенной степени являются спорными. Поэтому экономическая стратегия России должна выстраиваться таким образом, чтобы проводить независимую экономическую политику, учитывающую интересы страны, а не стран, использующих политические институты в конкурентной экономической борьбе.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Акимова, О. Е.* К вопросу о мотивации предпринимательской деятельности / О. Е. Акимова, И. М. Кублин // Поволжский торгово-экономический журнал. – 2013. – № 3(31). – С. 52–60.
2. *Бурмистрова, И. К.* Актуализация проблемы моделирования управления инновационным развитием на современном этапе функционирования экономики / И. К. Бурмистрова, И. М. Кублин // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – № 1 (05). – С. 10–15.
3. *Лукин, А. С.* Основные теоретические подходы к организации взаимодействия властных и предпринимательских структур / А. С. Лукин, И. М. Кублин // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2014. – № 5 (54). – С. 18–23.
4. *Пичурин, И. И.* Обеспечение импортозамещения после вступления России в ВТО / И. И. Пичурин, Д. В. Блинов. – Екатеринбург : Изд-во УМЦ УП, 2014.
5. *Празян, И. В.* Проблемы выживания предприятий легкой промышленности в процессе глобализации и вступления России в ВТО / И. В. Празян // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 9: Исследования молодых ученых. – 2005. – № 4-2. – С. 84–87.
6. *Толстяков, Р. Р.* Актуальные проблемы маркетингового обеспечения на современном этапе развития рыночных отношений / Р. Р. Толстяков, И. М. Кублин, С. А. Санинский // Социально-экономические явления и процессы. – 2015. – Т. 10. – № 6. – С. 89–97.
7. *Шаховская, Л. С.* Новые взгляды на современную философию потребления в условиях глобализации / Л. С. Шаховская, И. В. Аракелова // Экономика: теория и практика. – 2014. – № 2(34). – С. 3–7.

УДК 338.45:664.7

Н. С. Мирзоев

ЭКОНОМИЧЕСКИ-ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ УРЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНОВЫХ ПРОДУКТОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Ленкоранский государственный университет, Азербайджан

В статье отмечается сущность продовольственной безопасности, как глобальной проблемы современного мира. Анализируется особое значение зерновых продуктов и зерноводства, имеющее стратегически важное значение в обеспечении продовольственной безопасности. В том числе, обоснованно говорится об организации производства экологически чистого и качественного зерна, о его доставке конечному потребителю и о его урегулировании в экономическом и экологическом аспектах, которое является основной проблемой мира в этом направлении.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, зерноводство, экономически, производство, экологически чистый продукт, экологическая опасность, качество, урегулирование.

N. S. Mirzayev

ECONOMIC-ENVIRONMENTAL REGULATION OF GRAIN PRODUCTION FOR PROVIDING OF FOOD SECURITY

Lankaran State University, Azerbaijan

The essence of food security as the global problem of the world is mentioned in the article. The particular importance of grain-growing and grains that have strategic importance in supply of food security is investigated. At the same time, formation of organic and qualitative grain products which are the main problem of the modern world and supplying them to the end-users, regulation of above-mentioned from economic and ecological aspects are substantiated and shown in the article.

Keywords: food security, grain-growing, production, organic food, ecological threat, quality, regulation.

Испокон веков независимо от времени и пространства, экономически-политического устройства и от системы управления, самой важной задачей, стоящей перед каждым государством, являлось надежное обеспечение населения безопасными продовольственными продуктами. Этот вопрос не потерял свою актуальность и по сей день, а наоборот, еще больше обострился. На современном этапе продовольственная безопасность характеризуется глобальностью и формируется под воздействием разных социальных, экономических, политических, технологических, биологических, географических, исторических, этнических, а также, нравственных факторов, имеющих глубокие корни. В этом значении ее полное и всестороннее изучение входит в обязанность нескольких научных отраслей. Анализы показывают, что с теоретически-экономической точки зрения продовольственная безопасность включает в себя производство продуктов питания, их транспортировку, переработку, распределение и систему отношений, отражающую в себе их потребление. В теоретическом решении этой проблемы определяется соотношение между объемом продовольствия и численностью населения, средняя норма потребления продуктов питания из расчета на каждого человека, их состав, качество, предел нищеты, уровень обеспечения продовольствием и другие вопросы. Продовольственная проблема, имеющая такую социально-экономическую природу, показывает, что отмеченный вопрос имеет более широкое значение по сравнению с сельским хозяйством и с производством продовольственных продуктов.

Зерноводство, имеющее стратегическое значение в обеспечении продовольственной безопасности, является одной из ведущих отраслей сельскохозяйственного сектора, наравне с обеспечением населения хлебом и хлебопродуктами, и играет важную роль в обеспечении животноводства требуемыми усиленными и грубыми кормами.

Производство экологически чистых зерновых и продовольственных продуктов, их транспортировка, переработка, упаковка, хранение, продажа и процесс непосредственного потребления отличается своей идентичностью. В первую очередь, привлекают внимание моменты, чувствительные к посторонним воздействиям, особенно в сравнении механизмов экономики экологического хозяйствования с традицион-

ным хозяйствованием. Дело в том, что для субъектов, в том числе, производящих зерновые продукты, экологическая опасность, как жизненно-важный вопрос, всегда стоит на повестке дня. Как известно, экосистема – это «единство взаимодействующих и составляющих основу растительного покрова (флора), животного мира (фауна), почвы, водоемов и рек, минеральных ресурсов, и источников энергии. Экологическая опасность – это состояние, создающее опасность в результате антропогенных и естественных воздействий на жизненно-важные интересы человека и общества, и на окружающую среду» [1, стр. 16–17].

Бесспорный факт то, что, вообще, следует анализировать разные аспекты экологически чистого зерна, сельского хозяйства и удовлетворение спроса к продовольственным продуктам, реализацию приоритетов формирования конкуренции, в том числе, социальные, правовые и экономические факторы.

Нормативно-правовую базу развития производства зерна Азербайджанской Республики составляют Законы «О зерноводстве» (16.06.2000 г.); «О семеноводстве» (11.03.1997 г.); «О земельных реформах» (16.07.1996 г.); «О продовольственных продуктах» (18.11.1999 г.); «О достижениях селекции» (15.11.1996 г.); «О предоставлении временных льготных налогов на производство продуктов сельского хозяйства» (27.10.2001 г.). Соответствующая нормативно-правовая база усвершенствуется с точки зрения современного требования развития аграрного сектора.

Внедрение Закона Азербайджанской Республики «Об экологически чистом сельском хозяйстве» (13.06.2008 г.) играет важную роль в производстве качественных сельскохозяйственных и продовольственных продуктов, их безопасности для здоровья человека, восстановлении плодородности и структуры почвы, ее сохранении и увеличении, защите и оздоровлении окружающей среды, рациональном использовании природных ресурсов, удовлетворении спроса в экологически чистых сельскохозяйственных и продовольственных продуктах и в формировании конкуренции в этой области, в формировании необходимой нормативно-правовой базы для защиты прав потребителей и для решения подобных вопросов, в определении государственных задач в урегулировании общих принципов, соответствующих действий в экологически чистом сельском хо-

зайстве, с обоснованием концептуальных направлений развития зерноводства.

Экологически чистое производство сельскохозяйственных и продовольственных продуктов, переработка и оборот, обеспечивающие безопасность и здоровье населения, почвы, воды, растений и животных в Азербайджанской республике, урегулирование отношений, связанных с безопасным обеспечением, исходя из экологических требований, идентифицированных в данном Законе как приоритеты для развития зерноводства, которые должны обеспечиваться.

Предусматривается финансовое обеспечение развития экологически чистого зерноводства за счет инвестиций, кредитов, грантов, средств физических и юридических лиц, полученных от этой деятельности и за счет других источников.

Определение экологической чистоты зерновых продуктов требует комплексных анализов и оценивания, а это в большинстве случаев не доступно простому потребителю. Поэтому, потребитель должен быть заинтересованным в распространении информации о происхождении продукта, в максимуме прозрачности процесса производства. Нельзя забывать о том, что недопустимо заставлять покупателя купить не одобренный им продукт, а перспективно предлагать ему именно продукты, соответствующие его желаниям с приемлемым качеством, вовремя и с доступной ценой. А реализация этого требует расширения ареала пересечения экономических и психологических факторов. Дело в том, что наложение добавочных расходов за экологические сельхозпродукты на покупателя, причины экологического кризиса последнего, их ликвидация возможно в случае восприятия необходимости участия конкретного потребителя в этом деле. Поэтому экологическое сельское хозяйство требует установления широкой просветительской сети маркетинга и обеспечения при этом превосходства убедительной информации.

Со стороны государства в развитии экологически чистого зерноводства создаются правовые и экономические условия для привлечения инвестиций, импорта высококондиционных сортов, распространенных в мире, внедрения достижения науки и прогрессивной технологии в экологически чистое зерноводство.

В соответствии с международными стандартами время перехода в экологически чистое

зерноводство определяется за два года до посева. Субъектам, которые производят экологически чистое зерно, не разрешается одновременно пользоваться экологически чистыми и традиционными методами производства продуктов.

Производство продовольственных продуктов, обмен и потребление является атрибутом существования человечества. Именно, производство продовольственных продуктов – это главное условие жизни и деятельности человека, продолжения жизни на земле. Растениеводство, животноводство, лесное хозяйство, рыболовство, некоторые морские продукты и продукты, полученные от их переработки, считаются продовольственными продуктами. На основе новых технологий производство новых продуктов с помощью разных живых организмов направлено на решение проблемы обеспечения населения земли в будущем необходимыми продуктами питания. В ближайшей перспективе прогнозируется, что 60 % общего объема сельхозпродуктов будут составлять трансгенные продукты. По первичным сведениям в настоящее время в производстве более 80 наименований продовольственных продуктов используется нанотехнологии. Итак, сельское хозяйство является основным источником продовольственных продуктов, и продовольственные ресурсы в основном формируются в единстве сельского хозяйства и пищевой промышленности.

Для повышения интереса у потребителя к экологически чистым сельхозпродуктам должен быть надежный и прозрачный механизм, утверждающий параметры качества продуктов. Как важная составляющая часть этого механизма особо отмечается, чтобы стандарты и их применение, были подготовлены независимыми, не участвующими в процессе купли-продажи, конкретными структурами. С этой точки зрения международный опыт показывает необходимость коллективных усилий.

Как пример попыток объединить усилия прогрессивного человечества в направлении решения продовольственной проблемы является «Всемирная продовольственная конференция» ООН, проходившаяся в Риме в 1974 году, для совместной борьбы против голода, в ходе которой была принята Общечеловеческая Декларация. В Декларации рекомендовано изучать причины нехватки продовольствия и голода, проводить профилактические и опережающие мероприятия. С этой целью, созданный в 1974 го-

ду «Всемирный Продовольственный Совет» функционирует как организация, которая старается решать продовольственную проблему на основе целевой программы.

Экологически чистое зерноводство, в совокупности один из атрибутов в усовершенствовании товарооборота организационного обеспечения экологически чистыми продовольственными и сельскохозяйственными продуктами, должно ликвидировать недоверие потребителей к экологически чистым продовольственным и в общем, к сельхозпродуктам. Расширение производства мутационных продовольственных продуктов, неэффективность принятых мер, предотвращающих выход этих продуктов на рынки тех или других стран, является значительным фактором недоверия к экологически чистым продовольственным и всем сельхозпродуктам. Конечно, оценивание того или другого продовольственного или сельскохозяйственного продукта нельзя оставлять на воле конкретного потребителя. Должен применяться анализ и оценивание, и это на основе существующей реальности, находится в пределах возможности государства. Стратегия глобальной реальности обеспечения безопасным продовольствием в Азербайджанской Республике это обосновывает, учитывая и текущую, и перспективную возможности. В рамках финансовых и бюджетных возможностей государства «В Программе продовольственной безопасности Азербайджанской Республики», утвержденной Распоряжением Президента Азербайджанской Республики за № 640, от 2 марта 2001 года основная цель является в увеличении производства несельскохозяйственных продуктов и применение мероприятий, направленных на поддержку цен на приемлемом уровне, создание систем, не позволяющих острой нехватки продовольствия.

Интенсивность международной торговли зерном и защита местного рынка цивилизованными методами – это взаимодополняющие процессы. С этой точки зрения, любая страна, производящая зерно, достойна особого внимания со стороны соответствующих организаций, в том числе, Всемирной Торговой Организацией (ВТО). Государства, подписавшие декларацию, придерживаются линии активизации мирового экономического потенциала, с еще большей либерализации внешней торговли в вопросах входа в ВТО развивающихся стран, но осторожность в своих действиях предпола-

гает служение интересам более развитых стран. Вместе с этим, большинство развивающихся стран признают негативные стороны оказаться вне ВТО и обосновывают необходимость подготовки для вхождения в эту организацию. В этих странах на равных условиях для конкуренции с импортными продуктами зерна считается необходимым поддерживать местных производителей всеми возможными способами.

Система урегулирования цен на зерно и зерновые продукты направлена на реализацию приоритетов конкурентоспособной деятельности предпринимателей, в первую очередь, продовольственной безопасности.

Для повышения эффективности использования генетических запасов зерноводства, целесообразно внедрение укрепленного научного обеспечения инновационно-интенсивного развития, обуславливающее его экономическую и экологическую эффективность [2, стр. 107].

Экономическая и экологическая эффективность использования генетических запасов зерноводства возможно за счет применения сбалансированной политики экономически-экологического урегулирования. Комплекс соответствующих регулирующих мероприятий даже в сравнении с административным подходом, должны служить минимизации рисков по устранению экологических проблем. Так как в сельском хозяйстве, еще больше зависящем от условий естественного климата, проблемы использования природных ресурсов имеют не малое отрицательное влияние.

На современном этапе повышение частотности изменения в экологических требованиях должно корректировать приоритеты использования генетических запасов зерноводства.

Эти коррекции, в первую очередь, должны предусматривать нижеследующее:

- нормативно-правовые документы предпринимательства, занимающиеся зерноводством, направленные на улучшение экономически-экологических условий, во многих случаях, не дают возможности к ним адаптироваться;

- критерии экологического мониторинга и экологического аудита иногда составляют противоречия с ускоренной политикой амортизации и требованиями технического перевооружения труда;

- однозначное изменение отношений среди параметров, характеризующих экологические условия хозяйствования и использования генетических запасов в зерноводстве пока невоз-

можно. С усилением склонности использования генетических запасов, усиливается и общественное движение против антиэкологической интенсификации.

Еще более эффективно управление качеством в усовершенствовании системы государственного урегулирования в развитии зерноводства. Следует учитывать то, что надежное продовольственное обеспечение, в том числе, подготовка экологически чистого продовольственного продукта и доставка последнего потребителю – процесс большого труда и финансовых средств. «Не обращая внимания на экологические требования интенсификации, в том числе, в условиях химизации, механизации и автоматизации, в сельскохозяйственном производстве иногда отказываются от экономически-экологических нормативов. Для устранения этих нежелательных случаев должна повышаться эффективность механизма урегулирования качества» [3, стр. 92].

Одновременно, нельзя забывать и то, что улучшение экологических параметров зерна не должно резко увеличивать трудоемкость в производстве этого продукта.

Эффективное управление качеством как важное направление усовершенствования системы государственного регулирования развития зерноводства – это:

- усиление контроля над качеством импортируемых зерновых продуктов;
- устранение дискриминационных элементов в системе контроля качеством;
- своевременное предотвращение случаев проникновения на внутренние рынки мутационных зерновых и зерно-бобовых продуктов;
- факторы, обуславливающие уровень качества и цен, требующие формирования условий совместного влияния.

Качество зерна и его потребительские свойства взаимно дополняют друг друга. При управлении качеством зерна и его потребительскими, биохимическими, физическими, экологическими свойствами, параметры технологи-

ческого условия, в том числе, зависимость от инфраструктуры, время производства, транспортировки и хранения требуют особого внимания.

Азербайджан выбрал путь интеграции в Европейский Союз и развитый мир. Следует отметить, что на этом пути достигнуто немало успехов и сейчас продолжают работы. Много делается для модернизации санитарных и фитосанитарных мероприятий, связанных с принятием республики в члены ВТО, в том числе была разработана законодательная и правово-нормативная база в соответствии с Европейским законодательством. В Азербайджане зерновые продукты, в частности, их продовольственное качество и модернизация систем управления пищевой безопасностью находятся среди очень актуальных мероприятий. Обеспечение населения здоровыми и безопасными пищевыми продуктами, с целью предотвращения вхождения в азербайджанские потребительские рынки вредных и некачественных продовольственных товаров, а так же адаптация систем безопасного управления и механизмов контроля к международным стандартам – это одна из основных задач. Но, на модернизацию систем управления безопасностью для изучения передового опыта требуется время, средства, знания, информация, навыки и умение. Поэтому, необходимо сделать приемлемый выбор для применения в условиях Азербайджана и создать для этого необходимую основу.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Алиев Т. Экологический менеджмент. Баку, «Чинар-Чап». 2006, с. 454.
2. Гасымова А.З. Использование генетических запасов в зерноводстве. «Проблемы формирования инновационного сельхозпроизводства». Материалы Международной Научно-практической Конференции. Баку, Азерб. НИИЭ и ОСХ. 2010, 152.
3. Мирзоев Н.С. Повышение роли предпринимательских субъектов в развитии зерноводства. Диссертация, Баку, 2015, стр. 126.

УДК 316.422

*И. В. Митрофанова¹, К. В. Павлов², В. И. Ляшенко³, Е. В. Котов³***ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА МОДЕРНИЗАЦИИ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ РАЙОНОВ УКРАИНЫ***¹ **Институт социально-экономических и гуманитарных исследований
Южного научного центра РАН – Волгоградский государственный университет**² **Камский институт гуманитарных и инженерных технологий**³ **Институт экономики промышленности НАН Украины**

В статье проведена оценка первичной, вторичной и интегрированной модернизации Украины и ее экономических районов. Обоснованы теоретические подходы, классификация и методика оценки стадий модернизации и их совокупного состояния. Раскрыты особенности и специфика процессов модернизации в экономических районах Украины в 2005–2012 гг.

Авторы статьи считают, что конкретные ориентиры политики модернизации экономических районов Украины требуют сегодня проведения нового фазового анализа в зависимости от типологии каждого района в новых сложившихся политических и экономических условиях. Такой персонализированный подход позволит определить задачи институциональных изменений, направления и объемы инвестиций для их решения для каждого конкретного экономического района.

Ключевые слова: модернизация, экономический район, индикатор, индекс, стандарт, инвестиции, развитие, проект 2Q2015.

*I. V. Mitrofanova¹, K. V. Pavlov², V. I. Lyashenko³, E. V. Kotov³***ASSESSMENT OF POTENTIAL OF MODERNIZATION
OF THE ECONOMIC REGION OF UKRAINE**¹ **Institute of Social, Economic and Humanitarian Researches of the South Scientific Center of RAS**² **Kamsky Institute of Humanitarian and Engineering Technologies**³ **Institute of Industrial Economics of National Academy of Sciences of Ukraine**

In article the assessment of primary, secondary and integrated modernization of Ukraine and its economic region is carried out. Theoretical approaches, classification and a technique of an assessment of stages of modernization and their cumulative state are proved. Features and specifics of processes of modernization in the economic region of Ukraine in 2005–2012 are unveiled.

Authors of article consider that concrete reference points of policy of modernization of the economic region of Ukraine demand carrying out the new phase analysis depending on typology of each area in the new developed political and economic conditions today. Such personified approach will allow to define problems of institutional changes, the directions and the volumes of investment for their decision for each concrete economic region.

Keywords: modernization, economic region, indicator, index, standard, investments, development, project 2Q2015.

Сегодня распределения ресурсов на Украине осуществляется спонтанно в условиях сохраняющейся военно-политической и экономической напряженности на территории восточной зоны «Донбасса». Межсубъектные различия в распоряжении факторами и ресурсами производства сыграли решающую роль в начале военных действий и разрушении инфраструктуры Донецкой, Луганской, Харьковской областей на Украине. Данные области носят градоформирующий характер города-региона

«Донбасс», однако именно на данных территориях наблюдаются серьезные проблемы в экономике (рис. 1).

На Донецкую, Луганскую и Харьковскую области приходилось около 23,5 % совокупного ВРП Украины, 20 % населения, 15 % территории страны, почти 85 % добычи угля, 45 % добычи газа и 33% промышленного производства. В 2012 г. удельный вес Донецкой и Луганской областей в производстве ВРП Украины составлял 16,4 %, в 2015 г. сократился до 5,6 %.

© Митрофанова И. В., Павлов К. В., Ляшенко В. И., Котов Е. В., 2016

* Статья подготовлена в рамках реализации Государственного задания на 2016 г. № 007-01114-16 ПР, проект «Сравнительный анализ социально-экономического ущерба приграничным регионам России и Украины и оценка сценариев межрегионального взаимодействия в изменившейся геополитической ситуации» Программы фундаментальных исследований Президиума РАН № 1.13 П «Пространственное развитие России в XXI веке: природа, общество и их взаимодействие. Проблемы развития полиэтничного макрорегиона в условиях дестабилизации Каспийско-Черноморского зарубежья» (0256-2015-0095)

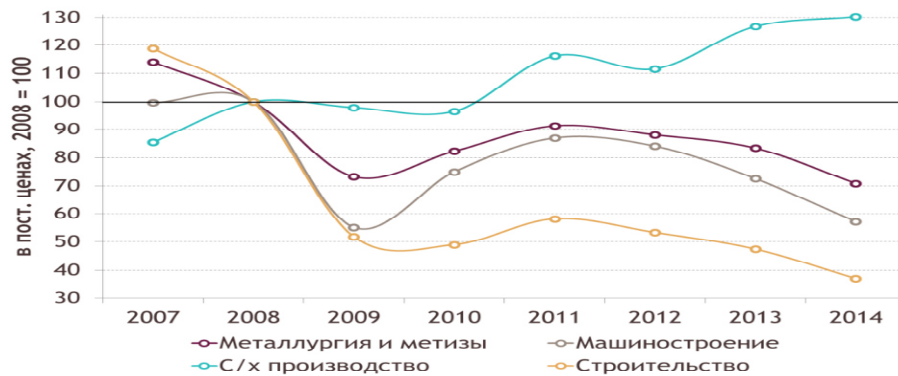


Рис. 1. Динамика развития ключевых отраслей экономики Украины, 2007–2014 гг.

И с т о ч н и к : составлено по: Государственная служба статистики Украины. 2015. Режим доступа: <http://ukrstat.org>

Со второго полугодия 2014 г. промышленное производство на Украине сокращается в годовом счете уже «двузначными темпами». Промышленность на востоке Украины почти остановилась: кризис сильнее всего охватывает наиболее сложные и ценные отрасли (по доходам и качеству рабочих мест): машиностроительные, химические и металлургические производства. Доля металлургии за 2007–2014 гг. снизилась с 22 до 19 %, а машиностроения – с 14 до 8 %. Снизилась и доля обрабатывающих производств в целом – с 74 до 68 %, при этом за тот же период выросла доля добывающей промышленности – с 8 до 13 %.

За 4 месяца 2015 г. Украина потеряла треть своего товарного экспорта. За указанный период было продано товаров на 12, 496 млрд долл., что составляет 65,4 % от показателей 2014 г. За этот период импорт снизился на 37,1 %, ввезено товаров на сумму 11, 893 млрд долл. или 62,9 % от аналогичного периода 2014 г.

Понижающая динамика наблюдается в торговле с Россией. За 4 месяца экспорт товаров в РФ составил 39,4 %, импорт – 35,8 %. Легальный экспорт в Луганской области фактически исчез: показатель за 4 месяца – 3,4 %, в Донецке экспорт рухнул до 37,9 %, в Харьковской области внешняя торговля сократилась больше, чем в среднем по Украине – за 4 месяца экспорт составил 57,7 % от показателей 2014 г., импорт – 59 % [2].

Оживить экономический рост в 2015 г. на Украине не удалось из-за сохраняющейся напряженности на Юго-Востоке страны, падения экспорта и сокращения внутреннего спроса. Наблюдаются продолжающиеся процессы «схлопывания» экономики в виде остановки предприятий. Так, 2015 г. были закрыты 2 цеха ПАО «Мариупольский металлургический ком-

бинат» имени Ильича, остановлена работа ОАО «Енакиевский металлургический завод» и ЗАО «Донецксталь» – металлургический завод [7–9].

Падение производства сопряжено с вынужденным сокращением использования энергоносителей, потреблением газа. Военные действия на востоке Украины вызвали серьезные проблемы с добычей угля и его доставкой на электростанции. Уже в августе 2014 г. добыча угля в стране сократилась почти вдвое по отношению к июлю 2014 г. и на 60 % – к августу 2013 г. [2]. Ситуация не улучшилась до сих пор, объемы добычи угля упали вдвое. Это отразилось и на выработке электроэнергии на ТЭС, которая, несмотря на экстренные меры, до сих пор остается на уровне 70–80 % от первой половины 2014 г. АЭС также вынуждены работать почти на пределе своих возможностей (рис. 2).

Между тем, еще до начала политического конфликта 2014 г. в Украине активно обсуждался вопрос о необходимости модернизации. Старт обсуждению проблем и потребностей модернизации Украины был положен в статье академика НАН Украины Гейца В. М. [1]. Затем идеи модернизации были развиты в Национальном докладе, подготовленном секцией общественных и гуманитарных наук НАН Украины [11], а затем легли в основу Послания Президента Украины Верховной Раде «Модернизация Украины – наш стратегический выбор» [10].

Мнения по этой проблеме в научной среде были различными. Одни ученые целиком и полностью поддерживали идею модернизации на либеральных принципах [13], высказывая свое видения ее реализации, другие относились к этому скептически, не отвергая важность изменений, но обращая внимание на неготовность общества к преобразованиям, в силу неразвитости отдельных ее аспектов [6], или высокие

риски непонимания, и вследствие этого неприятие обществом, столь важных преобразований [3]. Тем не менее, признавалось, что Украина отстает от параметров современного общества

и момент для проведения кардинальных реформ уже наступил. Модернизация должна быть системной, масштабной и в какой-то степени радикальной и ускоренной.

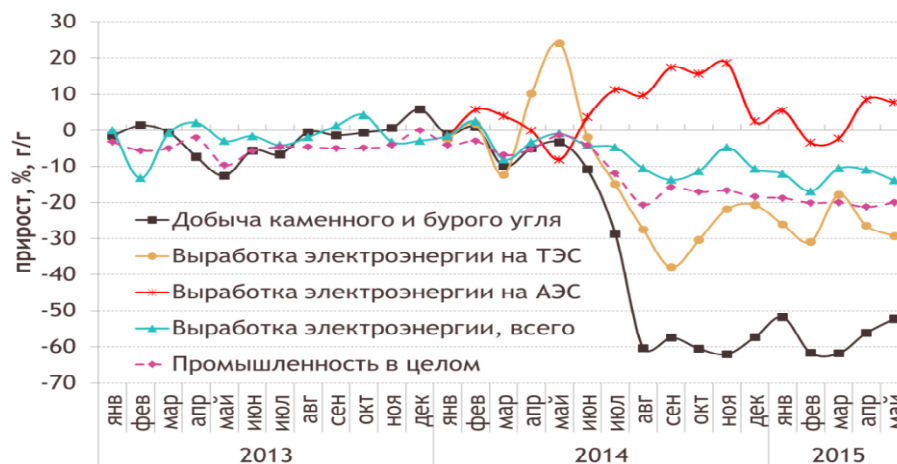


Рис. 2. Динамика отраслей ТЭК и промышленности Украины, 2013–2015 годы

Источники: тот же.

Основной подход, предлагаемый для Украины, был связан с реализацией стратегии модернизации, предполагающей достижение параметров развития страны-образца по «догоняющей» модели [13]. Такой подход, только применительно к социальной модернизации, был предложен в в 2010 г. в обзорном докладе о модернизации в мире и Китае, подготовленном Центром исследования модернизации и Группой исследования стратегий модернизации Китая [12]. Отмечалось, что модернизация бывает как догоняющей, так и опережающей, со своими преимуществами и недостатками каждой из них. Страна, реализующая догоняющую стратегию модернизации, может избежать ошибок и просчетов, допущенных страной — лидером, принимая более взвешенные решения, направленные на максимизацию социально-экономического общественного эффекта.

Однако применение такой стратегии для Украины чревато скатыванием на путь установления единственных и безапелляционных ориентиров, взятых из практики страны — лидера, внедрение не вполне приемлемых стандартов и параметров. Современная модель модернизации Украины должна быть ориентирована на поиск внутреннего источника преобразований.

Многие специалисты отмечают, что проблема модернизации — это не столько проблема институциональная, сколько гуманитарная,

требующая кардинального, если не революционного, обновления сознания целых социальных слоев и каждого конкретного индивида в частности. Необходима «существенная модернизация общественного сознания, модернизация личности и управленца, и простого работника» [4]. Именно свободное, а не насильственно вызываемое, движение модернизации «снизу — вверх» делает ее органичной, максимизируя шансы полностью реализоваться [1].

Поиску собственной модели модернизации предшествует определение стартовых позиций. На начальном этапе не столь важно, какими сильными конкурентными преимуществами обладает Украина, сколько необходимо понять, на какой стадии и фазе модернизации она находится, что позволит определиться, в каком направлении двигаться. Поэтому актуальной задачей становится определение количественных показателей, характеризующих состояние развития модернизации не только в Украине в целом, но и в ее регионах.

В качестве методической базы, позволяющей определить количественную оценку степени реализации модернизации в Украине и ее экономических районах (ЭР — далее), выбрана методика, предложенная в «Обзорном докладе о модернизации в мире и Китае» [12]. Документ содержит не только методику определения индексов двух стадий модернизации (первичной и вторичной), а также их совокупного

состояния – интегрированной модернизации. В нем раскрыта концепция модернизации, понимаемая китайскими учеными как один из видов глубоких изменений цивилизации, которые, по их мнению, начались не в 50-х гг. XX в., а с промышленной революции XVIII века и имеют уже более чем 250-летнюю историю.

Результатами оценки модернизации являются индексы, которые включают в себя три вида: индекс первичной модернизации, индекс вторичной модернизации и индекс интегрированной модернизации. Индекс первичной или классической модернизации отражает прогресс общества в переходе от аграрного к индустриальному типу общества. Он наиболее эффективен в отражении уровня модернизации в развивающихся странах. Со временем может терять свою актуальность при условии, что подавляющее большинство развивающихся стран завершат первичную модернизацию.

Завершение первичной модернизации становится основой для успешного развития вторичной модернизации. Под вторичной модернизацией или неомодернизацией понимается переход от индустриального общества к обществу знаний. В связи с этим, индекс вторичной модернизации отражает уровень инноваций в знаниях, их передачи и использования. Он характеризует степень развития информатизации, экологизации и субурбанизации, распространения высшего образования и улучшения качества жизни. Данный индекс лучше отражает фактические уровни развитых стран.

Интегрированная модернизация понимается как совокупное состояние первичной и вторичной модернизации, отражающее характер их взаимной координации в данной стране и отличие от передового мирового уровня такой координации. Индекс интегрированной модернизации одновременно отражает относительные уровни модернизации в развивающихся и развитых странах, являясь интегральным показателем развития первичной (индустриальной) и вторичной (информационной) модернизации.

Для каждой стадии модернизации и их совокупности предложен набор индикаторов и их эталонных (стандартных) значений. Количество индикаторов оценки модернизации различно: первичная содержит 10, вторичная – 16, а интегрированная – 12 индикаторов. Часть индикаторов универсальна и используется при оценке всех трех типов модернизации. При этом эталонные значения для таких индикаторов меня-

ются в зависимости от стадии модернизации, при оценке которой они используются [12].

Индикаторы и стандартные значения для вторичной и интегрированной модернизации могут меняться. Для оценки первичной модернизации индикаторы и стандартные значения являются фиксированными и отражают средний уровень 19 промышленных стран в 1960-х гг. Учитывая возможные ограничения со стороны национальных статистических баз данных, авторы уточняют, что для достоверности оценки количество учитываемых показателей не должно быть меньше 60 % от их количества, предложенного в методике. Это отступление применимо при оценке любой из стадий модернизации. Однако в данной статье при оценке первичной модернизации данным исключением принципиально не пользовались.

Каждая стадия модернизации состоит из четырех фаз эволюции: начала, развития, расцвета и перехода к следующей стадии модернизации. В китайском докладе предложен инструментарий определения фазы для каждой стадии модернизации. При этом для оценки фазы, в которой находится та или иная стадия модернизации, используется лишь часть индикаторов соответствующей стадии. Результатом оценки выступают итоговые индексы и интегральные значения фаз каждой стадии модернизации. Фазы и фазовые значения интегрированной модернизации не рассматриваются.

По итогам исследований китайских ученых, Украина в 2006 г. относилась к среднеразвитым странам и имела следующие индексы модернизации: индекс первичной модернизации – 92; индекс вторичной модернизации – 57; интегрированный индекс модернизации – 53. В статье предпринята попытка применить данную методику для определения стадий модернизации в 2005, 2008 и 2012 гг. с учетом экономического районирования Украины.

Существуют различные подходы в определении структуры экономических районов Украины. В данном исследовании использовался несколько модифицированный подход к экономическому районированию Украины, предложенный Ф. Д. Заставным [5]. Для оценки степени модернизации ЭР Украины их структура была представлена в следующем виде:

Донецкий – Донецкая и Луганская области. Основные отрасли промышленности: электроэнергетика, топливная промышленность, металлургия, химическая промышленность и машиностроение.

Приднепровский – Днепропетровская, Запорожская и Кировоградская области. Основные отрасли промышленности: электроэнергетика, металлургия, химическая промышленность и машиностроение.

Северо-Восточный – Полтавская, Сумская и Харьковская области. Основные отрасли промышленности: нефтегазовая промышленность, машиностроение, легкая и пищевая промышленность.

Центрально-Полесский – Житомирская, Киевская, Черкасская и Черниговская области, г. Киев. Основные отрасли промышленности: машиностроение, химическая, деревообрабатывающая, легкая и пищевая промышленности.

Причерноморский – Николаевская, Одесская и Херсонская области, АР Крым и г. Севастополь. Основные отрасли промышленности: машиностроение, легкая и пищевая промышленность.

Карпатский – Закарпатская, Ивано-Франковская, Львовская и Черновицкая области). Основные отрасли промышленности: электроэнергетика, химическая промышленность, лесная и деревообрабатывающая промышленность, легкая промышленность и пищевая промышленность.

Подольский – Винницкая, Тернопольская и Хмельницкая области. Основные отрасли промышленности: машиностроение, лесная и деревообрабатывающая промышленность, и пищевая промышленность.

Западно-Полесский – Волинская и Ровенская области. Основные отрасли промышленности: лесная и деревообрабатывающая промышленность, легкая и пищевая.

Оценка первичной модернизации экономических районов Украины. Модель оценки первичной модернизации включает в себя по четыре экономических и социальных индикатора и два информационных индикатора, которые характеризуют экономическую и социальную сферы, уровень знаний индустриального общества. Каждому индикатору определены его стандартное значение, которые были рассчитаны как среднеарифметические показатели аналогичных значений индикаторов наиболее развитых стран в соответствующие годы.

Отношение реального значения к стандартному является значением оценочного индикатора. Индикаторы делятся на два вида:

1. Стимуляторы. В докладе они названы положительными индикаторами. Это индикаторы,

рост значения которых ускоряет процессы модернизации. Определяются как отношение реального значения индикатора к его стандартному (эталонному) значению.

2. Дестимуляторы. В докладе они названы обратными индикаторами. Это индикаторы, рост значения которых сдерживает процессы модернизации. Определяются как отношение стандартного (эталонного) значения индикатора к его реальному значению.

Максимальное значение оценочного индикатора не может превышать 100. Если оно больше 100, то значение также принимается равным 100, и это означает, что по данному индикатору полностью осуществлена первичная модернизация. В табл. 1 представлены результаты расчетов соответствия фактических индикаторов их стандартному значению.

Только 5 индикаторов первичной модернизации из 10 реализованы на 100 % в Украине и ее ЭР. В разрезе экономических районов подавляющее большинство показателей имеют значение не ниже 95 % его эталонного значения. В 2012 г. в целом по Украине по всем индикаторам было достигнуто наивысшее значение. Такие индикаторы как численность врачей на 1000 населения, уровень детской смертности и доля студентов среди населения в возрасте 20–24 года превышает стандартное значение в 3–5 раз.

Основным фактором, сдерживающим первичную модернизацию, является уровень валового регионального продукта (ВРП) на душу населения. С учетом «теневой экономики», то в Украине в целом данный индикатор превышает его эталонное значение, а ожидаемая продолжительность жизни была не ниже стандартного значения.

Вторым по значимости фактором, тормозящим первичную модернизацию, является ожидаемая продолжительность жизни. При установленном в методике стандарте в 70 лет, в Украине в 2005 и 2008 гг. только в г. Киев и Карпатском районе данный показатель был достигнут. Однако позитивные тенденции данного индикатора достаточно интенсивно развивались и уже в 2012 г. в 6 из 9 ЭР (Донецкий, Приднепровский и др.) – ярко выраженные индустриальные лидеры, а Подольский и, в какой-то степени, Западно-Полесский ЭР – аграрные лидеры. В индустриальных районах наблюдается тенденция к увеличению доли сферы услуг в ВРП, что косвенно свидетельствует о стрем-

лении к завершению первой стадий модернизации. Подольский ЭР, наоборот, демонстрировал увеличение в экономике доли сельского хо-

зяйства, что еще больше закрепляет его аграрную специализацию, отодвигая во времени срок окончания первичной модернизации.

Таблица 1

Степень соответствия реального показателя своему стандартному значению при определении индекса первичной модернизации, % (авт.)

Экономические районы Украины	Экономические индикаторы												Индикаторы знания					
	ВРП на душу населения			Доля лиц, занятых в с/х*			Доля добавленной стоимости в с/х в ВРП*			Доля добавленной стоимости в сфере услуг в ВРП			Уровень грамотности взрослого населения			Доля студентов ВУЗ среди населения в возрасте 20–24 года		
	2005	2008	2012	2005	2008	2012	2005	2008	2012	2005	2008	2012	2005	2008	2012	2005	2008	2012
Украина	27,0	59,0	67,9	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Донецкий	29,7	63,8	70,2	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	73,5	84,3	90,9	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Приднепровский	27,8	64,9	70,9	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	80,9	91,4	95,3	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Северо-Восточный	26,0	55,1	66,2	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	95,4	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Центрально-Полесский, в том числе	32,3	69,9	82,8	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Области	19,7	43,1	52,9	100,0	100,0	100,0	80,1	100,0	100,0	96,8	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
г. Киев	82,8	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Причерноморский	20,7	45,0	54,2	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Карпатский	17,0	34,0	39,1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Подольский	15,7	32,3	38,0	100,0	100,0	100,0	69,0	82,4	79,6	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Западно-Полесский	18,1	35,3	39,9	100,0	100,0	100,0	83,3	100,0	97,9	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Экономические районы Украины	Социальные индикаторы												
	Уровень урбанизации			Медицинское обслуживание			Уровень детской смертности*			Ожидаемая продолжительность жизни			
	2005	2008	2012	2005	2008	2012	2005	2008	2012	2005	2008	2012	
Украина	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	97,1	97,5	100,0
Донецкий	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	95,2	95,7	99,1
Приднепровский	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	95,8	96,2	99,4
Северо-Восточный	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	97,4	98,1	100,0
Центрально-Полесский, в том числе	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	97,0	97,3	100,0
Области	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	76,6	76,9	79,7
г. Киев	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Причерноморский	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	96,0	96,4	99,5
Карпатский	96,9	97,7	99,1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Подольский	95,2	96,8	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	99,5	99,9	100,0
Западно-Полесский	97,4	98,6	99,4	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	98,1	98,2	100,0

* дестимулятор (обратный индикатор)

По индикатору, характеризующему уровень урбанизации, все ЭР, кроме Карпатского и Западно-Полесского, завершили первичную модернизацию. Обозначенные районы-исключе-

ния, не смотря на свое отставание, демонстрируют позитивную динамику и в ближайшие годы достигнут 100 % данного показателя.

Степень завершенности первичной модерни-

зации ЭР Украины оценивается с помощью индекса первичной модернизации, который рассчитывается как среднеарифметическое из показателей степени приближения индикатора к стандартному значению. На рис. 3 приведены индексы первичной модернизации для экономи-

ческих районов Украины в 2005, 2008 и 2010 гг.

В целом в этот период прослеживалась стабильная положительная динамика развития стадии первичной модернизации. Наибольший индекс у г. Киев, который начиная с 2008 г. завершил стадию первичной модернизации.

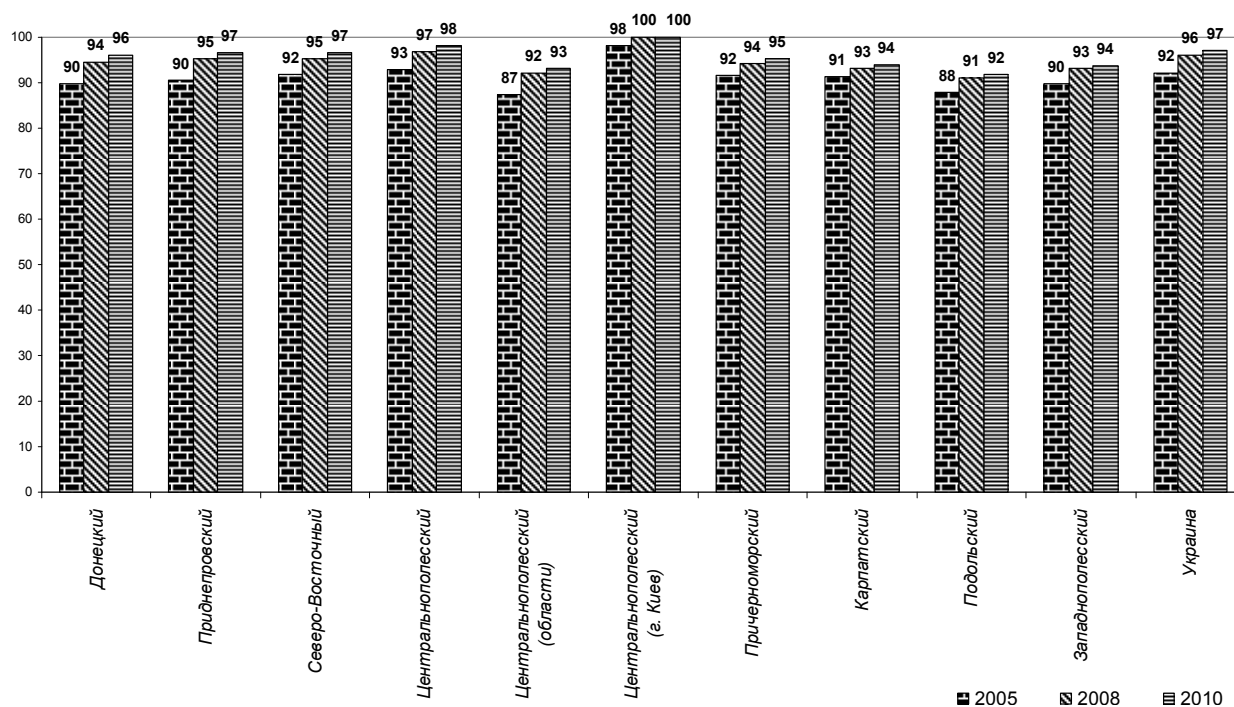


Рис. 3. Индекс первичной модернизации экономических районов Украины (авт.)

Сохранил свои лидирующие позиции г. Киева и при определении индексов вторичной и интегрированной модернизации. Вслед за ним расположился Центральнопольеский ЭР. Однако поставить его на 2-е место среди районов, которые почти завершили первичную модернизацию, не совсем корректно, поскольку львиная доля заслуги в этом принадлежит г. Киеву. Без него данный ЭР занимает предпоследнее место, находясь выше Подольского, но ниже Карпатского и Западно-Польеского. Тем не менее, прогресс данного региона за анализируемый период был заметным, по темпам роста индекса уступая только Приднепровскому ЭР.

Донецкий район в течение всего периода исследования оставался в тени Приднепровского и Северо-Восточного ЭР. Если не брать во внимание г. Киев, то эти два ЭР ежегодно являются лидерами первичной модернизации Украины.

Устойчивый рост индекса первичной модернизации в этот период был отмечен во всех ЭР Украины, хотя сами темпы его роста в раз-

личных ЭР были неодинаковы. Но в данном случае важна не синхронизация этого процесса, а наличие положительной динамики, которая, при сохранении этих темпов, но при отсутствии политического конфликта, позволила бы уже к 2015 г. завершить стадию первичной модернизации в большинстве ЭР Украины.

Для оценки фазовых значений данной стадии модернизации используются 2 экономических индикатора из общей модели (отношение добавленной стоимости в сельском хозяйстве к ВРП; соотношение занятости в сельском хозяйстве к общей занятости) и 2 дополнительных (отношение добавленной стоимости в сельском хозяйстве к добавленной стоимости в промышленной продукции; соотношение занятости в сельском хозяйстве к занятости в промышленности) индикатора. Фазовым интервалам их фактических величин присваиваются значения от 0 до 4: 0 – традиционное общество; 1 – начальная фаза; 2 – фаза развития; 3 – фаза расцвета и 4 – переходная фаза. В табл. 2 приведены результаты оценки фазы первичной модернизации.

Таблица 2

Оценка фаз первичной модернизации экономических районов Украины (авт.)

Экономические районы Украины	Фазовая оценка первичной модернизации		
	2005	2008	2012
Украина	3	3,25	3,25
Донецкий	4	4	4
Приднепровский	3,25	3,75	3,75
Северо-Восточный	3	3,25	3,25
Центрально-Полесский, в том числе	3,5	3,5	3,5
Области	2,75	3	2,75
г. Киев	4	4	4
Причерноморский	3	3,25	3
Карпатский	3,25	3,5	3,5
Подольский	2,25	2,5	2,5
Западно-Полесский	2,5	3	2,75

Используемые сигнальные индикаторы призваны показать, в какой степени и был ли завершен переход к индустриализации. В целом Украина и большинство ее ЭР находились в фазе расцвета первичной стадии модернизации. В переходном состоянии ко второй стадии модернизации находились только г. Киев и Донецкий ЭР. Приднепровский ЭР вплотную приближался к переходной фазе. Северо-Восточный и Карпатский ЭР также можно было считать способными в ближайшее время вступить в фазу, приближающую их ко второй стадии модернизации. К ним можно было бы отнести и Центрально-Полесский ЭР, если главным драйвером модернизации в нем не служил г. Киев. Без него экономический район не может стабилизировать вектор модернизации, за период исследования, то вступая в фазу расцвета, то вновь опускаясь вниз в фазу развития. Аналогичную динамику демонстрировали Причерноморский и Западно-Полесский ЭР.

Оценка вторичной модернизации экономических районов Украины. По мнению авторов Обзорного доклада о модернизации, процесс вторичной модернизации был запущен чуть более 30 лет назад. Он пока не завершен и черты, его характеризующие, все еще формируются. В связи с этим методы и индикаторы ее оценки могут быть скорректированы. Авторы статьи воспользовались этой возможностью и при определении перечня индикаторов отказались от трех из них: количества телевизоров на 1000 человек, потребление энергии на душу населения и ВРП на душу населения в условиях ППС.

Отказ от первого индикатора, входившего в группу «Передача знаний», был обусловлен низкой результативностью данного способа в наше время, который постепенно, как уличные таксофоны, вытесняется более мобильными средствами передачи информации, в том числе и знаний. Заменить данный индикатор показателем распространенности мобильных телефонов или компьютеров, которые в развитых странах давно стали популярным средством передачи информации и знаний, достаточно проблематично из-за ограничений со стороны имеющейся статистической информации.

Украина накануне политического конфликта 2014 г. только перешла в фазу, когда традиционные средства передачи информации и знаний уже не доминируют, а современные еще не заняли лидирующие позиции. Например, Украина только в 2010 г. достигла нормы распространения мобильных телефонов, которая была в Финляндии в 2001 г., по количеству персональных компьютеров достигли аналогичного показателя Великобритании, Нидерландов и Швейцарии 2000 г. только в 2012 г. [15]. Тем не менее, именно для таких стран, как Украина, эти показатели, при определенном подходе, были бы информативными индикаторами, отражающими степень реализации вторичной стадии модернизации.

Отказ от второго индикатора также вызван трудностями получения статистической информации данного вида, а от третьего индикатора было решено отказаться в силу того, что он представлял собой, пересчитанный в дол-

ларовом эквиваленте уже использующий показатель ВРП на душу населения. Данное сужение круга индикаторов не критично. Как утверждают авторы методики, изложенной в Обзорном докладе, использование менее 100 %, но более 60 % индикаторов, имеющихся в ме-

тодике, не влияет на обоснованность полученных результатов. Это требование было выполнено.

Оценка вторичной модернизации, осуществлялась по четырем группам, включающим в себя 13 индикаторов (рис. 4).

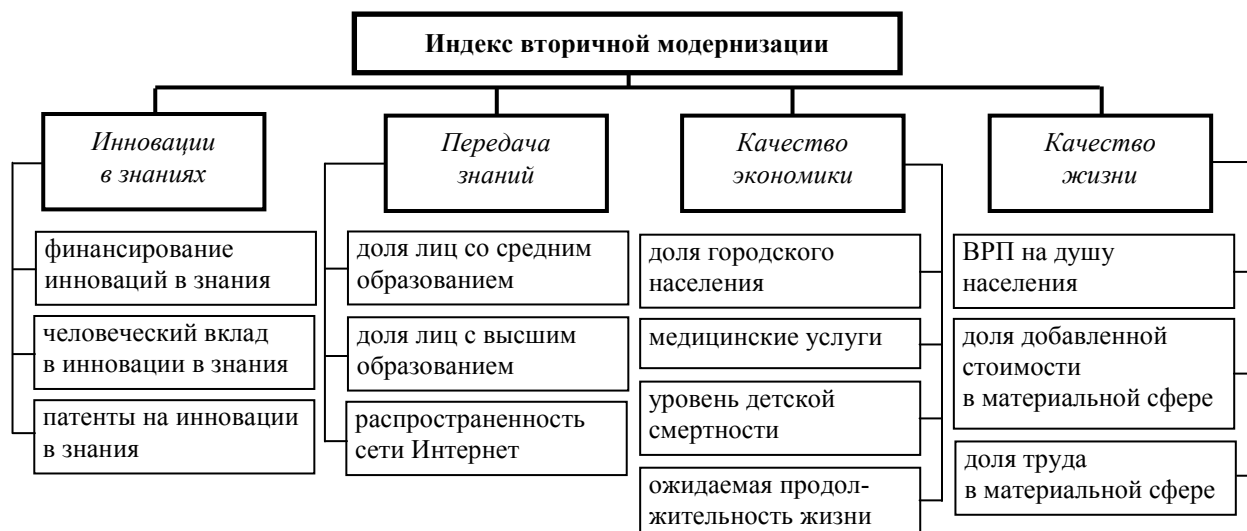


Рис. 4. Структура оценочных индикаторов вторичной модернизации

Оценка степени соответствия фактических показателей их идеальным значениям (табл. 3) показала, что в Украине в целом и во всех экономических районах вторичная модернизация полностью была осуществлена только по показателю количества врачей на душу населения (медицинские услуги). Угасающая динамика прослеживалась в индикаторах, отражающих удельный вес лиц со средним и высшим образованием в соответствующей возрастной группе населения. Данные процессы не были связаны с естественными демографическими волнами. Вероятнее всего, это было обусловлено снижением материальных возможностей обучения, ростом разочарования в обществе от качества действующей системы образования.

Лидирующие позиции были у г. Киева, на территории которого вторичная модернизация достигнута по 6 индикаторам из 13. Почти по всем показателям, входящим в группы «Инновация в знаниях» и «Передача знаний», г. Киев опережал ближайшего преследователя более, чем в 2 раза. Однако необходимо учитывать, что весомая доля такого лидерства сформирована особым административно-правовым статусом столицы Украины.

Среди ЭР выделялся Северо-Восточный. И если при оценке первичной модернизации он оставался в тени таких индустриальных гиган-

тов, как Донецкий и Приднепровский ЭР, то при оценке индекса вторичной модернизации он превзошел их по большинству показателей. Но этот район опережал их по таким важным индикаторам, характеризующим степень сформированности общества знаний, как вклад в инновации в знаниях, патенты на инновации в знаниях, доля лиц с высшим образованием и распространенность сети Интернет. По уровню распространения высшего образования среди лиц соответствующего возраста Северо-Восточный ЭР, благодаря потенциалу г. Харькова, не уступает г. Киеву и выше данного параметра по Украине.

Северо-Восточный ЭР уступал Донецкому и Приднепровскому только по численности городского населения и ВРП на душу населения. Но это естественное отставание, вызванное заложенной с советских времен промышленной специализацией областей, входящих в Донецкий и Приднепровский экономические районы.

На их территории расположены крупнейшие предприятия топливной и химической промышленности, металлургии, электроэнергетики и машиностроения, на которых заняты десятки тысяч работников, в то время как Северо-Восточный ЭР ориентирован на машиностроение, легкую и пищевую промышленность, предприятия которых нуждались в меньшей численности работников.

Таблица 3

Степень соответствия реального показателя своему стандартному значению при определении индекса вторичной модернизации в Украине, % (авт.)

Экономические районы Украины	Инновации в знаниях									Передача знаний								
	Финансирование инноваций в знания			Человеческий вклад в инновации в знания			Патенты на инновации в знания			Доля лиц со средним образованием			Доля лиц с высшим образованием			Распространенность сети Интернет		
	2005	2008	2012	2005	2008	2012	2005	2008	2012	2005	2008	2012	2005	2008	2012	2005	2008	2012
Украина	33	27	27	45	40	39	19	22	25	98	98	93	114	115	104	5	9	11
Донецкий	13	11	13	27	25	20	17	17	19	97	94	90	94	93	81	2	4	5
Приднепровский	31	24	23	39	34	33	17	17	21	99	99	95	102	104	95	5	7	8
Северо-Восточный	14	11	8	73	66	64	26	30	40	98	99	93	120	120	120	5	8	10
Центрально-Полесский, в том числе	55	45	45	107	97	98	32	37	42	98	98	95	120	120	120	10	17	24
Области	12	11	10	16	15	15	6	4	6	98	99	95	69	66	64	2	4	5
г. Киев	78	62	62	120	120	120	87	106	113	96	96	92	120	120	120	27	45	61
Причерноморский	27	20	17	26	23	22	16	17	19	99	99	95	87	85	80	7	12	15
Карпатский	19	17	16	23	21	21	11	14	16	98	96	92	88	89	84	3	5	6
Подольский	8	5	5	7	5	5	14	19	23	97	97	92	88	83	77	3	5	7
Западно-Полесский	5	4	4	7	5	5	5	6	12	98	97	93	76	74	71	3	4	6

Экономические районы Украины	Качество жизни												Качество экономики								
	Уровень урбанизации			Медицинские услуги			Уровень детской смертности*			Ожидаемая продолжительность жизни			ВВП на душу населения			Доля добавленной стоимости в материальной сфере*			Доля труда в материальной сфере*		
	2005	2008	2012	2005	2008	2012	2005	2008	2012	2005	2008	2012	2005	2008	2012	2005	2008	2012	2005	2008	2012
Украина	88	88	89	120	120	120	20	20	22	86	86	89	5	9	10	85	93	99	74	80	82
Донецкий	113	112	113	120	120	120	17	15	19	85	85	88	5	10	11	60	64	67	57	60	62
Приднепровский	104	102	103	120	120	120	12	12	13	85	85	88	5	11	12	64	67	68	61	66	66
Северо-Восточный	90	91	92	120	120	120	20	22	24	87	87	89	5	8	10	72	83	85	69	74	74
Центрально-Полесский, в том числе	96	97	100	120	120	120	17	18	19	85	85	88	7	13	15	120	120	120	91	104	110
Области	73	74	77	120	120	120	26	29	29	68	68	71	3	6	8	73	85	90	70	78	83
г. Киев	120	120	120	120	120	120	27	22	27	90	91	93	14	26	29	120	120	120	120	120	120
Причерноморский	84	85	86	120	120	120	22	21	23	85	85	88	4	7	8	106	115	119	89	100	103
Карпатский	62	63	64	120	120	120	18	20	21	89	89	91	3	5	6	86	101	110	94	93	94
Подольский	61	62	64	120	120	120	22	21	25	88	89	91	3	5	6	77	85	91	70	80	86
Западно-Полесский	62	63	64	120	120	120	21	25	23	87	87	89	3	5	6	90	93	97	78	85	89

Примечание: * дестимулятор (обратный индикатор)

Индикаторы, характеризующие долю добавленной стоимости и труда в материальной сфере, наиболее ярко отражают уход от аграрной и индустриальной специализации. Наибольшие темпы в этом направлении продемонстрировали Подольский и Причерноморский ЭР.

Тем не менее, снижая долю сельскохозяйственной и индустриальной добавленной стоимо-

сти в ВРП и численность занятых в этих секторах экономики, движение в сторону экономики знаний в данных экономических районах не ускорилось, а, наоборот, замедлялось. Об этом свидетельствуют отрицательные темпы роста индикаторов, характеризующих финансирование инноваций в знания и человеческий вклад в инновации в знания.

Расчет индекса вторичной модернизации строится на четырех индексах по каждой из групп индикаторов (табл. 4). Данный промежуточный расчет показывает, что из четырех групп параметров этой стадии модернизации две группы (передача знаний и качество жизни)

имеют достаточно высокие индексы. Северо-Восточный ЭР лидирует в 2-х из 4-х групп: инновации в знаниях и передача знаний. Причем лидерство безоговорочное, измеряющееся разницей в десятки пунктов с соответствующими индексами других районов.

Таблица 4

Индексы групп индикаторов вторичной модернизации экономических районов Украины в 2005–2012 гг. (авт.)

Экономические районы Украины	Индекс инноваций в знаниях			Индекс передачи знаний			Индекс качества жизни			Индекс качества экономики		
	2005	2008	2012	2005	2008	2012	2005	2008	2012	2005	2008	2012
Украина	32	30	30	72	74	70	78	79	80	54	61	64
Донецкий	19	18	17	64	64	59	84	83	85	41	45	47
Приднепровский	29	25	26	68	70	66	80	80	81	43	48	49
Северо-Восточный	37	36	37	74	75	74	79	80	81	48	55	56
Центрально-Полесский, в том числе	65	60	62	76	78	79	80	80	82	73	79	82
области	11	10	10	57	56	55	72	73	74	49	56	60
г. Киев	95	96	98	81	87	91	89	88	90	85	89	90
Причерноморский	23	20	19	64	65	63	78	78	79	66	74	77
Карпатский	17	18	18	63	63	61	72	73	74	61	66	70
Подольский	9	10	11	62	61	58	73	73	75	50	56	61
Западно-Полесский	6	5	7	59	58	57	73	74	74	57	61	64

2-е и 3-е места занимали индустриально развитые ЭР – Приднепровский и Донецкий. Промышленная специализация данных районов позволяла им в течение всего периода оценки наращивать индексы качества жизни, за счет ускоренной урбанизации и низкого уровня детской смертности, но иметь при этом самые низкие индексы в группе индикаторов, характеризующих качество экономики.

Все ЭР демонстрировали устойчивые тенденции снижения индекса передачи знаний. Следует обратить внимание на небольшой парадокс: районы концентрации отраслей экономики первичной и вторичной стадий модернизации не повышали индекс инноваций в знаниях, а понижали его. В то время, как ярко выраженные аграрные районы Подольский, Западно-Полесский и частично относящийся к ним Карпатский район, повышали индекс инноваций в знаниях.

Необходимо особо выделить Причерноморский ЭР, который, благодаря наибольшему приближению к стандарту показателей добавленной стоимости и труда в материальной сфере, получил наивысший индекс качества экономики. Эти же индикаторы позволили Запад-

но-Полесскому и Подольскому ЭР занять в этой группе индикаторов соответственно 2-е и 3-е места.

Наивысший индекс вторичной модернизации (неомодернизации) снова принадлежит Северо-Восточному ЭР (рис. 5), который вместе с г. Киевом и, в какой-то степени, с Причерноморским ЭР сформировали индекс вторичной модернизации Украины.

Интересная ситуация складывалась в Донецком и Приднепровском ЭР. Если остальные ЭР, кроме Западно-Полесского, демонстрировали хотя и низкие, но устойчивые темпы роста индекса вторичной модернизации, то в Донецком ЭР за весь период исследования данный индекс застыл на одном уровне, а в Приднепровском – в 2010 г. даже снизился. Схожую динамику демонстрировал в 2008 и 2010 гг. Западно-Полесский ЭР.

Негативные тенденции в этих ЭР были обусловлены структурой их экономики, ориентированной на отрасли тяжелой индустрии, что подтверждается расчетами фаз вторичной модернизации, в которых они находятся (табл. 5). Несмотря на то, что первичная модернизация

в них была почти завершена, вторичная еще и не начиналась. При этом такие ЭР, как Причерноморский и Карпатский, специализирующиеся на предоставлении услуг, уже вошли, или почти вошли в фазу развития вторичной модерни-

зации. Столица Украины, являясь центром концентрации отраслей нематериального производства, находилась в фазе расцвета неомодернизации, тем самым помогая Центрально-Полесскому ЭР не выпасть из фазы развития.

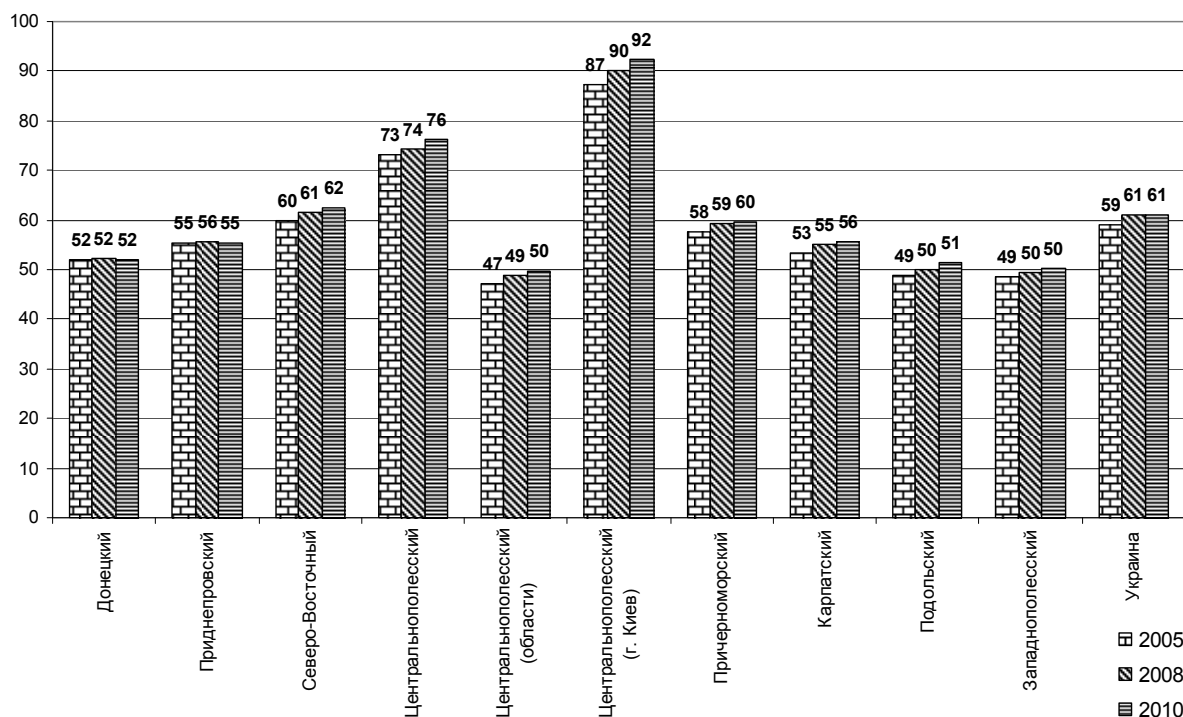


Рис. 5. Индекс вторичной модернизации экономических районов Украины (авт.)

Таблица 5

Оценка фаз вторичной модернизации экономических районов Украины (авт.)

Экономические районы Украины	Фазовая оценка вторичной модернизации		
	2005	2008	2012
Украина	1*	1	1,5
Донецкий	0	0	0
Приднепровский	0	0	0
Северо-Восточный	0,5	1	1
Центрально-Полесский, в том числе	1,5	2	2
Области	0,5	1	1
г. Киев	2,5	2,5	2,5
Причерноморский	1,5	2	2
Карпатский	1,0	1,5	1,5
Подольский	0,5	1	1
Западно-Полесский	1	1	1

* – Показатели, соответствующие следующим фазам вторичной модернизации: 0 – подготовительная фаза; 1 – начальная фаза; 2 – фаза развития; 3 – фаза расцвета.

Такая ситуация сложилась благодаря выбранным индикаторам и при их изменении, возможно, появились бы новые зависимости и

тенденции. В качестве значимых индикаторов, определяющих фазы вторичной модернизации, авторы китайского доклада выбрали долю до-

бавленной стоимости и занятости в материальной сфере. Логика понятна: снижение влияния материального производства должно сопровождаться переходом к экономике знаний, что свидетельствует о наращивании темпов новой или вторичной модернизации. При этом китайские ученые утверждают, что определить фазу вторичной модернизации можно только для тех территорий, которые как минимум вошли в переходную фазу первичной модернизации [12]. По нашим расчетам, в переходной фазе первичной модернизации уже находились Донецкий ЭР и г. Киев.,

Вместе с тем, авторы Обзорного доклада о модернизации утверждают, что существуют исключения и есть страны, которые на 100 % завершили первичную модернизацию, но еще не вступили в начальную фазу вторичной модернизации. При проведении расчетов для подготовки данной статьи авторы воспользовались этим отступлением, что позволило получить целостную картину по всем экономическим районам Украины в 2005 – 2012 гг.

Оценка интегрированной модернизации экономических районов Украины. Третье состояние модернизации – интегрированное – понимается как координированное развитие первичной и вторичной модернизации. В модели оценки интегрированной модернизации ис-

пользовались десять индикаторов, которые применялись при оценке как первичной, так и вторичной модернизации, и были добавлены два новых: доля занятых в сфере услуг в общей занятости и эффективность использования энергии. Индикаторы были разделены на три группы: экономические и социальные индикаторы, индикаторы знаний. Оригинальная методика предполагает использование 12 индикаторов. Однако при расчетах индекса интегрированной модернизации для экономических районов Украины в силу различных причин, описанных ранее в статье, было принято решение скорректировать количество индикаторов и отказаться от использования показателей ВРП на душу населения в условиях ППС и экологической эффективности. Последний показатель, распространенный в развитых странах, отражает эффективность энергетической сферы и рассчитывается как отношение ВРП на душу населения к потреблению энергии на душу населения.

В табл. 6 приведены результаты расчета соответствия реальных показателей Украины и ее ЭР их стандартным значениям. Как показали результаты сравнения, в Украине полностью достигнуты европейские стандарты лишь по показателю численности врачей на 1000 населения (медицинские услуги).

Таблица 6

Степень соответствия реального показателя своему стандартному значению при определении индекса интегрированной модернизации, % (авт.)

Экономические районы Украины	Экономические индикаторы									Социальные индикаторы								
	ВРП на душу населения			Доля добавленной стоимости в сфере услуг, %			Доля занятых в сфере услуг, %			Уровень урбанизации, %			Медицинские услуги			Ожидаемая продолжительность жизни		
	2005	2008	2012	2005	2008	2012	2005	2008	2012	2005	2008	2012	2005	2008	2012	2005	2008	2012
Украина	5	9	10	69	76	80	79	86	100	88	88	89	100	100	100	86	86	89
Донецкий	5	10	11	46	53	57	64	69	100	100	100	100	100	100	100	85	85	88
Приднепровский	5	11	12	51	57	60	70	76	100	100	100	100	100	100	100	85	85	88
Северо-Восточный	5	8	10	60	70	72	76	83	99	90	91	92	100	100	100	87	87	89
Центрально-Полесский, в том числе	7	13	15	94	100	100	88	95	100	96	97	100	100	100	100	85	85	88
области	3	6	8	61	71	76	77	84	100	73	74	77	100	100	100	68	68	71
г. Киев	14	26	29	100	100	100	100	100	99	100	100	100	100	100	100	90	91	93
Причерноморский	4	7	8	80	87	90	88	94	100	84	85	86	100	100	100	85	85	88
Карпатский	3	5	6	68	77	79	90	95	100	62	63	64	100	100	100	89	89	91
Подольский	3	5	6	63	71	76	78	88	100	61	62	64	100	100	100	88	89	91
Западно-Полесский	3	5	6	68	72	76	82	90	100	62	63	64	100	100	100	87	87	89

Экономические районы Украины	Индикаторы знаний											
	Финансирование инноваций в знаниях, %			Патенты на инновации в знаниях			Совокупная доля студентов ВУЗов			Распространенность сети Интернет		
	2005	2008	2012	2005	2008	2012	2005	2008	2012	2005	2008	2012
Украина	33	27	27	19	22	25	100	100	100	5	9	11
Донецкий	13	11	13	17	17	19	94	93	81	2	4	5
Приднепровский	31	24	23	17	17	21	100	100	95	5	7	8
Северо-Восточный	14	11	8	26	30	40	100	100	100	5	8	10
Центрально-Полесский, в том числе	55	45	45	32	37	42	100	100	100	10	17	24
области	12	11	10	6	4	6	69	66	64	2	4	5
г. Киев	78	62	62	87	100	100	100	100	100	27	45	61
Причерноморский	27	20	17	16	17	19	87	85	80	7	12	15
Карпатский	19	17	16	11	14	16	88	89	84	3	5	6
Подольский	8	5	5	14	19	23	88	83	77	3	5	7
Западно-Полесский	5	4	4	5	6	12	76	74	71	3	4	6

Уже в 2010 г. во всех ЭР, кроме Северо-Восточного и г. Киева, был достигнут уровень развитых стран по показателю занятых в сфере услуг. Во всех районах зафиксированы наивысшие темпы роста данного индикатора среди всех индикаторов интегрированной модернизации. Особенно следует выделить Донецкий ЭР, где рост с 2005 по 2012 гг. составил 36 пунктов.

Наряду с позитивной динамикой, прослеживалась и отрицательная. Во всех ЭР, кроме Донецкого, снижался уровень финансирования инноваций в знаниях. Лидерами, если не считать г. Киев, являлись Причерноморский и Приднепровский ЭР. Была близка к заданному стандартному значению ожидаемая продолжительность жизни, а вот доля городского населения (уровень урбанизации) приближалась к стандарту только в экономических районах, преимущественно расположенных на левом берегу Днепра.

Отдельно следует остановиться на показателе ВРП на душу населения, соответствие которого эталонному значению с каждой стадией модернизации ухудшается. Если при определении индекса первичной модернизации с учетом теневой экономики данный показатель соответствовал показателю 19 наиболее развитых стран в 1960 г., то уже в период вторичной и интегрированной модернизации он значительно отстал от стандарта. В этом случае даже учет «теневых факторов» не позволяет ему в целом по Украине и по ее отдельным ЭР приблизиться даже к 50 % отметки стандартного значения для развитых стран.

Из трех групп параметров индекса интегрированной модернизации наиболее высокое значение имеет социальный индекс (табл. 7). По Украине в целом и некоторым ее ЭР его значение вплотную приближалось к стандарту.

Таблица 7

Индексы групп индикаторов интегрированной модернизации (авт.)

Экономические районы Украины	Экономические индикаторы			Социальные индикаторы			Индикаторы знаний		
	2005	2008	2012	2005	2008	2012	2005	2008	2012
Украина	51	57	63	91	92	93	39	39	41
Донецкий	39	44	56	95	95	96	32	31	30
Приднепровский	42	48	57	95	95	96	38	37	37
Северо-Восточный	47	54	60	92	93	94	36	37	40
Центрально-Полесский, в т. ч. области	63	69	72	94	94	96	49	50	53
	47	54	61	80	81	82	22	21	21
г. Киев	71	75	76	97	97	98	73	77	81
Причерноморский	57	63	66	90	90	91	34	34	33
Карпатский	54	59	62	84	84	85	30	31	31
Подольский	48	54	60	83	84	85	28	28	28
Западно-Полесский	51	56	61	83	83	84	22	22	23

Критическая ситуация сложилась в области эффективности знаний. Особенно это касалось Центрально-Полесского (одни области без г. Киева) и Подольского ЭР. В большинстве районов индекс индикаторов знаний не рос, а в трех из них даже снижался. Оптимистичным исключением снова стал Северо-Восточный ЭР, в котором данный индекс за период исследования вырос на 4 пункта.

Динамика интегрального индекса экономических индикаторов отлична от динамики индекса индикаторов знаний. Имел место устойчивый рост данного индекса по всем экономическим районам. Наибольший рост наблюдался в индустриальных районах – Донецком и Приднепровском. Наименьший – в Карпатском. Г. Киев стал самым отстающим по темпам роста индекса экономических индикаторов. Данная ситуация свидетельствует о том, что в экономическом секторе г. Киева процессы вторичной модернизации приостановились и были необходимы новые рычаги стимулирования их развития.

Таблица 8

Индекс интегрированной модернизации экономических районов Украины (авт.)

Экономические районы Украины	2005	2008	2012
Украина	61	63	66
Донецкий	55	57	60
Приднепровский	58	60	63
Северо-Восточный	58	61	65
Центрально-Полесский, в том числе	69	71	73
Области	50	52	55
г. Киев	80	83	85
Причерноморский	60	62	63
Карпатский	56	58	59
Подольский	53	55	58
Западно-Полесский	52	54	56

В целом по Украине и по всем ее ЭР в 2005–2012 гг. наблюдалась позитивная динамика индекса интегрированной модернизации (табл. 8). Наибольший прогресс демонстриро-

вали Северо-Восточный – 7 пунктов, Донецкий, Приднепровский, Центрально-Полесский (области) и Подольский ЭР – по 5 пунктов. Однако ни один район не имел индекс интегрированной модернизации больше, чем в целом по Украине. Единственным исключением стал Центрально-Полесский ЭР. Сложившая ситуация характеризовала достаточно сбалансированное координированное развитие первичной и вторичной модернизаций, что позволяло получать высокий синергетический эффект, проявляющийся в опережающем росте индекса интегрированной модернизации всей системы – Украины – по отношению к соответствующим индексам отдельных ее составляющих – ЭР.

Следствием гармоничного развития интегрированной модернизации в Украине стал существенный прогресс страны в иерархии среднеразвитых стран (табл. 9). Результаты проведенного исследования показали, что, если продисконтировать состояние Украины в 2012 г. к рейтингу 2006 г., то ее рост в рейтинге составлял 20 позиций. Естественно, что и другие среднеразвитые страны за эти четыре года обновили свои индексы и, возможно, Украина не только не поднялась в рейтинге, а наоборот, опустилась. Но в данном случае важен не столько прогресс, сколько подтверждение позитивной динамики и гармоничности координации первичной и вторичной модернизаций.

В целом, если проецировать результаты 2012 г. на 2006 г., то Украина достигла прогресса по всем стадиям модернизации: индекс первичной модернизации вырос на 5 единиц, что позволило улучшить рейтинг и занять 41 место; индекс вторичной модернизации вырос на 4 единицы, а место в рейтинге на 2 пункта.

Тем не менее, несмотря на недостаточную в целом модернизационную конкурентоспособность Украины, расчеты показали, что отдельные ее ЭР по уровню модернизации занимали в 2005–2012 гг. не только лидирующие позиции внутри страны, но и могли соперничать с отдельными странами. В табл. 10 приведены индексы модернизации ведущих ЭР Украины и стран, по площади и численности населения сопоставимых с ними.

Таблица 9

**Индексы модернизации Украины и среднеразвитых стран,
2006–2010 гг. (авт.)**

Страна	Индекс первичной модернизации	Место	Индекс вторичной модернизации	Место	Индекс интегрированной модернизации	Место	
Испания	100	1	80	21	80	20	
Италия	100	1	78	22	83	18	
Словения	100	1	75	23	74	24	
Греция	100	1	74	24	74	23	
Эстония	100	1	73	25	69	25	
Чехия	100	1	71	26	66	29	
Португалия	100	1	68	28	69	26	
Венгрия	100	1	66	29	67	28	
Латвия	100	1	66	30	67	27	
Россия	97	41	66	31	59	37	
Литва	100	1	65	33	62	33	
Словакия	100	1	63	34	59	36	
Хорватия	100	1	61	36	62	32	
Беларусь	94	49	61	37	58	39	
Польша	100	1	60	38	59	38	
Болгария	95	48	55	42	53	46	
Украина	2006	92	62	57	39	53	47
	2008	96	45-47	61	36-37	63	31
	2010	97	41	61	36-37	66	27-28

Таблица 10

**Индексы модернизации ведущих экономических районов Украины и отдельных стран,
2005–2012 гг. (авт.)**

Страна, территория, численность населения	Индекс первичной модернизации	Индекс вторичной модернизации	Индекс интегрированной модернизации
Австрия* (83,9 тыс. км ² , 8,4 млн.чел.)	100	90	88
Болгария (111 тыс. км ² , 7,5 млн.чел.)	95	55	53
Израиль* (22 тыс. км ² , 7,8 млн.чел.)	100	81	80
Ирландия* (70,3 тыс. км ² , 4,5 млн.чел.)	100	82	81
Словакия (49 тыс. км ² , 5,4 млн.чел.)	100	63	59
Хорватия (41,3 тыс. км ² , 4,4 млн.чел.)	100	61	62
Швейцария* (41,3 тыс. км ² , 7,8 млн.чел.)	100	95	91
Донецкий ЭР Украины (53,2 тыс. км ² , 6,7 млн.чел.)			
2005	90	52	55
2008	94	52	57
2012	96	52	60
Приднепровский ЭР (83,7 тыс. км ² , 6,1 млн.чел.)			
2005	90	55	58
2008	95	56	60
2012	97	56	63

Окончание табл. 10

Страна, территория, численность населения	Индекс первичной модернизации	Индекс вторичной модернизации	Индекс интегрированной модернизации
Северо-Восточный ЭР (84,0 тыс. км ² , 5,4 млн.чел.)			
2005	92	60	58
2008	95	61	61
2012	97	62	65
Центрально-Полесский ЭР (111,5 тыс. км ² , 8,2 млн.чел.)			
2005	93	73	69
2008	97	74	71
2012	98	76	73

Примечание: * страны, которые, по классификации авторов Обзорного доклада, относятся к развитым.

2-е место по конкурентоспособности занимал Северо-Восточный ЭР. В отличие от Центрально-Полесского, он не имел такого сильного «локомотива роста» как г. Киев. Но данный факт не являлся его недостатком, скорее достоинством, поскольку свидетельствует о равномерном развитии всех территориальных единиц данного ЭР. Индексы вторичной и интегрированной модернизации Северо-Восточного района в 2012 г. также догнали Словакию и Хорватию, но отставание от соответствующих индексов таких развитых стран как Австрия и Швейцария составило более чем 50 %.

Отдельно необходимо сказать о показателях, которые принимаются в качестве стандартов [14]. Принятые при расчетах значения, наиболее близкие к максимальным, позволяют оценить состояние модернизации в Украине и ее ЭР по сравнению с достижимым уровнем. Если производить сравнение на фоне страны – идеала, которая совмещает в себе максимально возможные стандартные значения индикаторов, то это в большей степени будет напоминать утопическую, чем практическую методику оценки.

Авторы Обзорного доклада [12] не раз утверждали, что при применении их методики возможны изменение набора индикаторов, чем неоднократно воспользовались и авторы данной статьи. Однако по каждому сокращенному индикатору была приложена аргументация и, по большому счету, основную претензию можно выразить только по неиспользованию индикатора экологической эффективности, отражающего эффективность энергетической сферы и рассчитывающегося как отношение ВРП на душу населения к потреблению энергии на душу населения.

Тем не менее, возможности совершенствования методики оценки модернизации существ-

уют и ими необходимо воспользоваться. В первую очередь, это относится к индикаторам, которые должны учитывать тех, кто уже в течение трудовой жизни овладел новой профессией и/или прошел курсы повышения квалификации, поскольку в данной методике эта группа незаслуженно забыта. Некоторые показатели применимы для страны в целом, но не информативны для регионов (или ЭР). Например, показатель доли студентов в соответствующей возрастной категории. В Украине как в других странах также существуют территориальные центры концентрации высших учебных заведений, что несколько искажает картину в разрезе территорий и их объединений. К тому же оригинальная методика предполагает определение доли студентов в категории населения в возрасте от 20 до 24 лет, тогда как в Украине несколько иные возрастные рамки поступления и окончания высших учебных заведений.

При оценке первичной модернизации необходимо учитывать особенности индустриального развития Украины. Нанесенные в 90-е гг. XX в. отечественной индустрии глубокие разрушения, становление нового формата украинского государства в 2014 – 2016 гг. снизили ее потенциал инновационного развития, а современная промышленная политика консервирует это состояние, поощряя интенсивное использование устаревших технологий и получение традиционных продуктов промышленного производства. Это обуславливает необходимость введения в методику дополнительных индикаторов, характеризующих инновационную и конкурентоспособную динамику индустриального развития.

Необходимо к сугубо статистическим индикаторам добавить показатели, отражающие оценку модернизации населением. Социологи-

ческие опросы населения, индикативно отражающие состояние общественной оценки модернизации, и экспертные оценки будут не заменять, а дополнять данные официальной статистики. Подавляющее большинство индексов, разработанных международными организациями, строятся на экспертных оценках. Это позволит выявить социально-гуманитарные препятствия, сдерживающие как завершение первичной, так и развитие вторичной модернизации.

Конкретные ориентиры политики модернизации ЭР Украины требуют проведения нового фазового анализа в зависимости от типологии каждого района в новых политических и экономических условиях. Такой персонализированный подход позволит определить задачи институциональных изменений, направления и объемы инвестиций для их решения для каждого конкретного ЭР.

Следует также отметить, что известный проект 2Q2015, формируя сценарии преодоления негативной тенденции развития на Украине, определяет основной экспортный локомотив Украины минимум на ближайшие 5 лет – АПК, субдоминантами – металлургия и машиностроение, которые постепенно будут терять свое значение. Это доказывает, что на Украине пока сохраняется негативный инвестиционный финансовый климат со стороны международных финансовых институтов.

Раскрывая предпосылки выхода из сложившейся ситуации, утверждается, что преодоление возможно путем создания новых предприятий с участием иностранного капитала для сборки на территории Украины продукции, ориентированной на рынки ЕС и стран Азии. Украина сможет переломить негативный тренд, но и нарастить долю экспорта продукции машиностроения минимум до уровня 2012 г. В случае, если Украина откажется от концепции развития машиностроительной отрасли для новых рынков, ее ожидает модель сырьевого прироста со всеми вытекающими последствиями в экономической, социальной и демографической сферах [16].

С целью наращивания экспорта в АПК за счет увеличения урожаев и увеличения пропускной способности портов, вопрос остается открытым в отношении вообще существования каких-либо портов на территории Украины, предполагается проведение либерализации рынка земли. Однако, в этом же документе, учитывается ряд непреодолимых рисков, связанных с потерей производственных и экспорт-

ных возможностей Украины, ввиду угрозы со стороны России. По утверждению разработчиков проекта 2Q2015, Россия сможет более активно участвовать в переделе рынка АПК. В свою очередь, крупные иностранные инвесторы массово откажутся от такого рынка и долгосрочных вложений в инфраструктуру, в первую очередь, портовую. В связи с таким сценарием, хотя и стратегически необходимым, введение его с 2016 г. пока преждевременно.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Гец, В.* Либерально-демократические основы: курс на модернизацию Украины // Экономика Украины. 2010. № 3. С. 4–20.
2. Государственная служба статистики Украины. 2015. Электрон. текстовые дан. Режим доступа: <http://ukrstat.org>.
3. *Гриценко, А.* Методологические основания модернизации Украины // Экономика Украины. 2011. № 1. С. 38–47.
4. *Емельянов, Ю. С.* Человеческий капитал в модернизации России: Институциональный и корпоративный аспекты / Предисл. Е.П. Велихова./ Ю.С. Емельянов, А.А. Хачатурян М.: Едиториал УРСС, 2011. 416 с.
5. *Заставний, Ф. Д.* Економічні райони України: реалії та перспективи / Ф. Д. Заставний. Львів: Апріорі, 2010. 222 с.
6. *Лібанова, Е. М.* Соціальні проблеми модернізації української економіки // Демографія та соціальна економіка. 2012. № 1. С. 5–21.
7. *Матишов, Г. Г.* Украина: геостратегический разворот (уроки истории – от Эльбы 1945 г. до Миус-фронта 2014 г.). Ростов н/Д: Изд-во ЮНЦ РАН, 2014. 384 с.
8. *Матишов, Г. Г.* Украина и Россия: книга иллюстраций взаимоотношений и истории (обстоятельства, риски, тенденции). Ростов н/Д: Изд-во ЮНЦ РАН, 2014. 224 с.
9. *Матишов, Г. Г.* Исторические и геополитические угрозы национальной безопасности. Азово-Причерноморье и Прикаспий в XXI веке. Ростов н/Д: Изд-во ЮНЦ РАН, 2015. 304 с.
10. Модернізація України – наш стратегічний вибір: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. К., 2011. 416 с.
11. Новый курс: реформы в Украине. 2010–2015. Национальна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. К.: НВЦ НБУВ, 2010. 232 с.
12. Обзорный доклад о модернизации в мире и Китае (2001–2010) / Пер. с англ. под общей редакцией Н.И. Лапина / Предисл. Н.И. Лапин, Г.А. Тосунян. М.: Издательство «Весь Мир», 2011. 256 с.
13. *Онищенко, В.* Модернизация как императив развития Украины // Экономика Украины. 2011. №7. С. 4–14.
14. *Павлов, К. В.* Патоинституционализм, патоинституты и модернизация российской экономики // Проблемы теории и практики управления. – 2013. - № 7. С. 126–133.
15. *Химанен П., М. Кастелс М.* Информационное общество и государство благосостояния: Финская модель. Пер. с англ. / Перевод А. Калинин, Ю. Подорога (гл. 4). Посл. Б. Кагарлицкий. М.: «Логос», 2002. 224 с.
16. Ukrainian economic trends forecast 2Q 2015. By Da Vinci AG Analytic Group (Quarterly information product), 2015. 18 p.

УДК 331.1

*Е. Г. Гущина, М. А. Кирсанова, Т. Р. Емельянова, В. А. Дорждеева***СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И МЕТОДЫ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО И ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА****Волгоградский государственный технический университет**

В период глобализации направленность нашей страны на экономический рост связана с разработкой и внедрением инноваций во все сферы жизнедеятельности человека. Это связано с отождествлением трудового потенциала с важнейшим основополагающим фактором социально-экономического прогресса российского общества в целом. Одним из главных показателей современного общества выступает трудовой потенциал. В статье ставится задача выявить и изучить современные проблемы и методы развития трудового потенциала российского общества, а так же рассмотреть его взаимосвязь с образовательным потенциалом страны.

Ключевые слова: трудовой потенциал, образовательный потенциал, высшее профессиональное образование, численность студентов, численность ВУЗов.

*E. G. Gushina, M. A. Kirsanova, T. R. Emelianova, V. A. Dorzhdeeva***MODERN PROBLEMS AND METHODS OF EDUCATION AND LABOUR POTENTIAL OF RUSSIAN SOCIETY****Volgograd State Technical University**

In the period of globalization the focus of our country to economic growth is associated with the development and implementation of innovations in all spheres of human activity. This is due to the identification of labor potential with the most important fundamental factor of socio-economic progress of Russian society as a whole. One of the main indicators of modern society advocates labour potential. In the scientific article seeks to identify and study the current problems and methods of development of labor potential of the Russian society, as well as to consider separately the educational potential of the country.

Keywords: labour potential, education potential, higher professional education, number of students, number of academies.

Труд человека всегда выступал в развитии производства важнейшим фактором. Труд можно обозначить как всеобщее условие обмена веществ между природой и человеком, поэтому представляет собой естественное и вечное условие человеческой жизни. Непременное условие труда – соединение работника, который в свою очередь обладает совокупностью умственных и физических способностей к труду – рабочей силой, со средствами производства. Поэтому можно сказать, что трудовой потенциал является самой главной производительной силой общества.

Инновационная направленность экономики лежит в основе экономического развития страны, а также создает базу для создания долгосрочной стратегии развития. Как показывает практика, за последние годы инновационная активность России не испытывала резких перемен (доля предприятий, осуществляющих технологические инновации, невелика). Следовательно, изучение современных проблем и методов развития трудового потенциала российского общества востребовано и актуально.

Значительный вклад в настоящее время в развитие исследования трудового потенциала внесен российскими учеными: И. М. Алиевым, Н. А. Волгиным, Б. М. Генкиным, Н. А. Гореловым, В. Н. Кабановым, А. Я. Кибановым, В. М. Масловой, Ю. М. Остапенко, А. И. Рофе и другими. Теоретические подходы эффективного использования трудового потенциала предложены такими зарубежными учеными, как М. Альберт, Э. Лоулер, Д'. Маркович, А. Маслоу, М. Мескон, Дж. Саттл, Л. М. Спенсер, Дж. Хекман.

Изучение и анализ трудового потенциала, а также рассмотрение образовательного потенциала России является целью настоящей работы.

Понятие «потенциал» можно рассматривать с разных точек зрения. Рассмотрим лишь некоторые из них, а именно:

– трудовой потенциал – это категория, которая в свою очередь позволяет получить представление о трудовых ресурсах в качественном измерении [4];

– трудовой потенциал можно охарактеризовать как форму проявления человеческих ре-

сурсов общества и элемент экономического потенциала общества (частично входит в производственный потенциал)[1];

– трудовой потенциал является предельной величиной возможного участия работников в производстве с учетом их психологических особенностей, уровня накопленного опыта и профессиональных знаний [14].

Показатели трудового потенциала: совокупность производительных возможностей че-

ловека, их использование, а также уровень их развития. Характеристики трудового потенциала принято систематизировать по разным фундаментам. К ним относятся: социальный статус, пол, возраст, здоровье. Также разделяют по уровням организации производства функциональным группам, трудовой активности и уровню мобильности, по показателям эффективности труда.[3] Характеристики трудового потенциала представлены на авторской схеме рис. 1.



Рис. 1. Характеристики трудового потенциала

Набор характеристик, представленный выше, периодически не соответствует реальности современной экономики. Аспектам современной экономики должны характеризовать:

- возможности участия в общественно-полезной деятельности (психофизиологические);
- способности к генерации новых идей, образов, методов, представлений;
- рациональность поведения;
- наличие навыков и знаний, которые необходимы для выполнения определенных видов работ и обязанностей;
- предложение на рынке труда.

В трудовой потенциал также такие компоненты, как: здоровье, нравственность, творческий потенциал, образование, профессиона-

лизм. Можно рассмотреть их по отдельности. Структура трудового потенциала представлена на авторском рис. 2.

Выделяют различные виды трудового потенциала. Ниже представлена схема разновидностей трудового потенциала.

Формируется трудовой потенциал личности под влиянием следующих качеств: умение и желание трудиться, хозяйственная предприимчивость и инициативность в труде, творческая активность и т. д. Следовательно, можно говорить о трудовом потенциале отдельного человека, города, предприятия, всего общества, области, т. к. он является совокупностью всех способностей человека к труду.

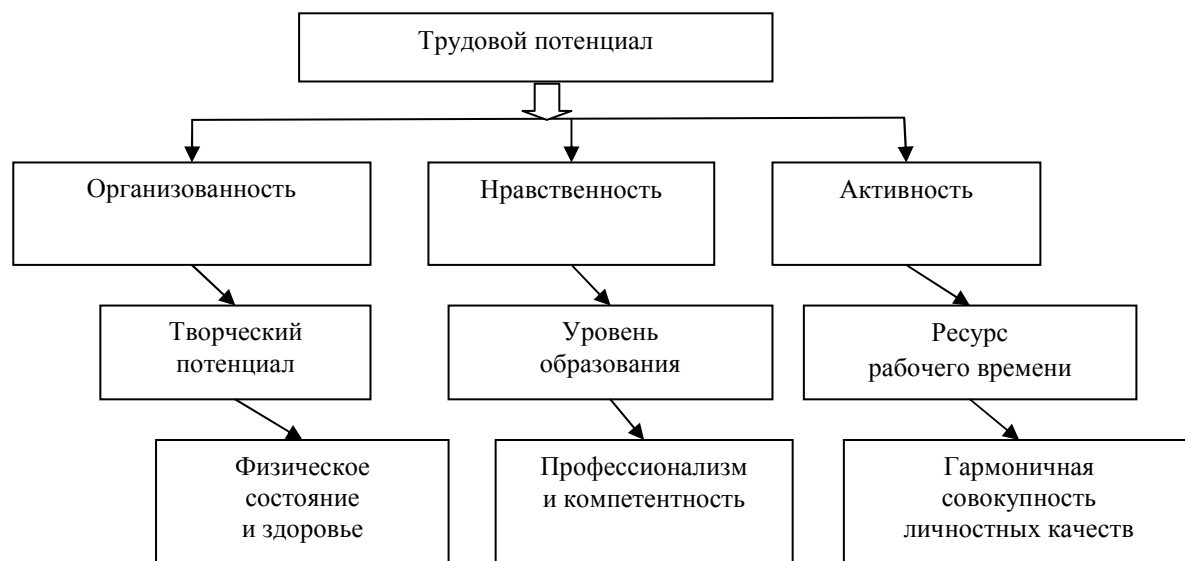


Рис. 2. Компоненты структуры трудового потенциала

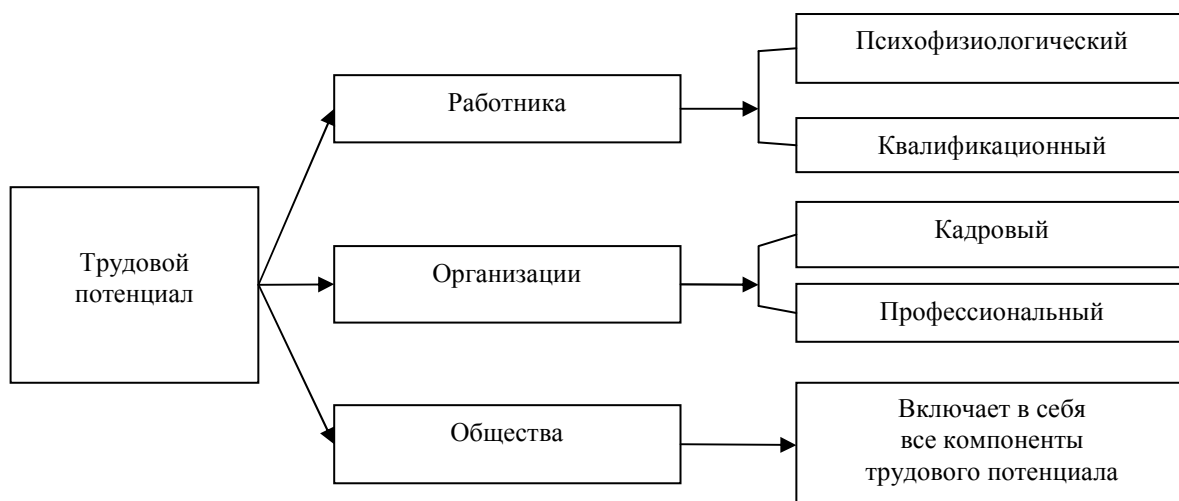


Рис. 3. Виды трудового потенциала

Многие специалисты, которые работают области экономики труда, утверждают, что самых больших успехов в развитии, а также повышении уровня и качества жизни добиваются те страны, в которых созданы наилучшие для реализации творческих способностей условия (особенно в сфере науки, рационализации и изобретательства) [4].

Структурообразующей исходной единицей трудового потенциала является трудовой потенциал личности (работника). Он составляет базу создания трудовых потенциалов более высоких структурных уровней.

Трудовой потенциал работника непрерывно изменяется и не является постоянной величиной. Трудоспособность человека и созидательные способности работника, которые накапливаются

в процессе трудовой деятельности, увеличиваются по мере развития и совершенствования навыков и знаний, улучшения условий труда и жизнедеятельности. Но, в то же самое время, они могут и снижаться, если, например, режим труда становится более строгим, ухудшается состояние здоровья работника и т. п. [8].

Если рассматривать трудовой потенциал применительно к предприятию, то он представляет собой предельную величину возможного участия работников в производстве с учетом уровня профессиональных знаний, психофизиологических особенностей, накопленного опыта при существовании необходимых организационно - технических условий.

Как система трудовой потенциал предприятия постоянно больше суммы составляющих

ее частей, т. е. индивидуальных трудовых потенциалов отдельных работников. Объединение работников в планомерный и единый организованный процесс труда вызывает эффект коллективного труда, который, в свою очередь, превосходит сумму сил работников, которые действуют индивидуально [7].

Структуру трудового потенциала предприятия можно охарактеризовать как соотношение различных социальных, демографических, профессиональных функциональных, и других характеристик групп работников и отношений между ними [9].

Общественный трудовой потенциал, включающий совокупные способности к общественно полезной деятельности трудоспособного населения, можно представить как конкретную форму материализации человеческого фактора, показатель уровня развития и границы созидательной активности трудящихся масс [7].

На качество трудового потенциала огромное влияние оказывает государство, непосредственно проводя политику в области здравоохранения, профессиональной подготовки, образования и т. д. Государство естественно не является единственным социальным институ-

том, которое воздействует на трудовой потенциал общества. В формировании трудового потенциала общества, бесспорно, участие принимает и церковь, и семья, а также частные некоммерческие и коммерческие организации, международные институты (такие, как, к примеру, Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры, Международная организация труда и т. д.).

Образование играет непосредственную роль в формировании интеллектуального потенциала нации и отдельного индивида. Образовательный потенциал страны, наряду с научно-техническим, инновационным, культурным, кадровым и технологическим, входит в структуру интеллектуального потенциала общества, участвует в создании и использовании знаний. При этом обучение и подготовка кадров представляет собой главную составляющую процесса формирования кадрового потенциала, что определяет их взаимосвязь и последующую эффективность использования. [6]

В свою очередь, образовательный потенциал включает в себя ряд компонентов, представленных на авторской схеме (рис. 4).

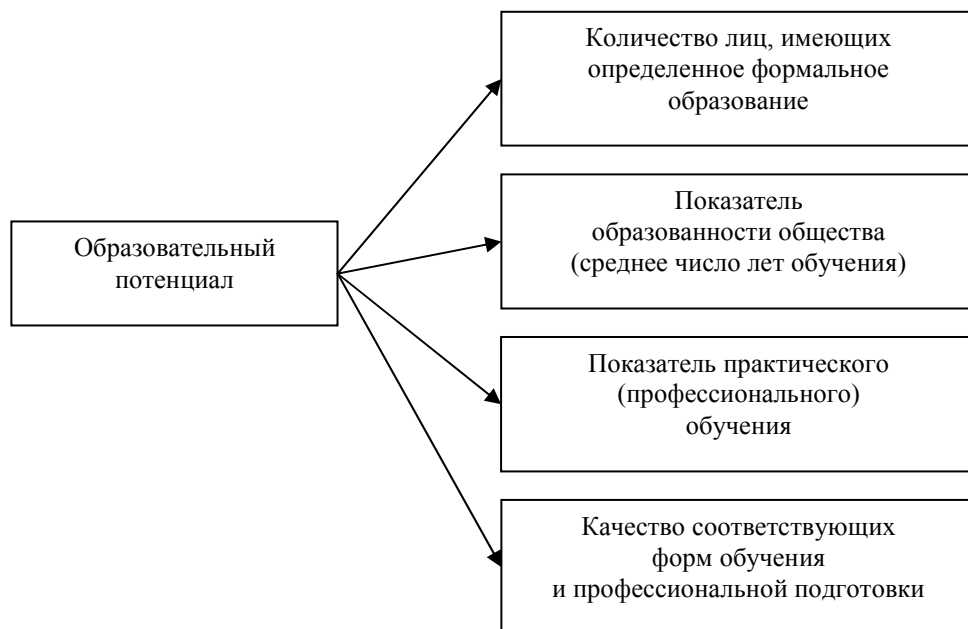


Рис. 4. Компоненты образовательного потенциала

Следовательно, по мнению авторов, образовательный потенциал представляет собой человеческий фактор в процессе непрерывного, развивающегося, многопланового действия, которое характеризует его скрытые возможности,

дает право дальнейшего использования полученных знаний в обществе.

Общеизвестно, что на данный момент существует ряд проблем и перспектив развития образования. В настоящее время интеллекту-

альный потенциал российских вузов заметно отличается и по региональному признаку. Наиболее благоприятные условия для развития интеллектуального потенциала имеют такие регионы как Московская область, Ленинградская область, Республика Татарстан, Краснодарский край, Белгородская, Воронежская, Тюменская, Нижегородская и Свердловская области. Из-за экономически неустойчивой ситуации во многих регионах, развитие в образовательной сферы обречено на отставание от других российских субъектов. В этой связи государственная поли-

тика России в области образования должна быть направлена на снижение дифференциации регионального образовательного пространства [6].

Сегодня Министерство науки и образования Российской Федерации во главе с Правительством РФ осуществляет оптимизацию системы образования, направленную на повышение ее эффективности и сокращение числа вузов и их филиалов. В табл. 1 по данным федеральной службы государственной статистики представлен авторский анализ количества высших учебных заведений в России.

Таблица 1

Число высших учебных заведений в России

	2005/2006	2009/2010	2013/2014	2014/2015
Число высших учебных заведений, в т.ч.:	1068	1114	969	950
Государственные и муниципальные	655	662	578	548
Негосударственные (частные)	413	452	391	402

Источники: составлено по данным [12]

Как видно из табл. 1, в анализируемый период наибольшее число высших учебных заведений приходится на 2005–2006 учебные годы. С уверенностью можно сказать, что с 2005 года и до настоящего момента держится тенденция к сокращению количества вузов.

В табл. 2 по данным федеральной службы

государственной статистики представлен авторский анализ количества студентов в высших учебных заведениях России.

Очевидно, что также как и в ситуации с количеством ВУЗов, происходит сокращение количества числа студентов на протяжении всего анализируемого периода.

Таблица 2

Число студентов в высших учебных заведениях в России

	2005/2006	2009/2010	2013/2014	2014/2015
Число студентов в высших учебных заведениях, тыс.чел., в т.ч.:	7064,6	7418,8	5646,7	5209,0
Государственные и муниципальные	5985,3	6135,6	4762,0	4405,5
Негосударственные (частные)	1079,3	1283,0	884,7	803,5

Источники: составлено по данным [12]

Следует также отметить и проблему финансирования: уменьшение количества бюджетных мест и увеличение стоимости обучения способствует сокращению обучающихся, что вынуждает студентов устраиваться на работу, либо оставаться на попечении у родителей. Все это приводит к ухудшению интеллектуального потенциала индивида и снижению качества трудового потенциала.[5]

Молодые люди в настоящее время очень часто задумываются об удачном выборе своей профессии. Необходимо также понимать, какие профессии будут востребованы в ближайшем будущем. Издание 24/7 WallStreet составило список самых высокооплачиваемых и самых востребованных профессий будущего в США, ориентируясь на 2020 год, подавляющая часть которых связана с медициной.

Таблица 3

Самые востребованные и высокооплачиваемые профессии будущего в США

Наименование	Увеличение числа вакансий, %	Общее число новых мест (2010–2020 гг.)	Средняя годовая зарплата, долл.
Офтальмологи	33,1	11300	94990
Специалисты	33,5	36400	72320
Ветеринары	35,9	22000	82040
Мед.специалисты, кроме эпидемиологов	36,4	26400	26400
Сурдологи	36,8	4800	66660
Стоматологи	37,7	68500	68250
Физиотерапевты	39	77400	76310
Аналитики рынков	41,2	116600	60570
Специалисты по ультразвуковой эхографии	43	23400	64380
Инженеры по медицинскому оборудованию	61,7	9700	81540

Источник: по данным [18]

Самые высокооплачиваемые должности проанализировали и назвали специалисты Forbes. К ним можно отнести следующие позиции: председатель правления коммерческого банка (оклад в год составляет 1,8 млн. долларов); генеральный директор компании, работающей в сфере тяжелой промышленности; директор аналитического департамента инвестиционного банка. Средняя заработная плата этих специалистов составляет около миллиона долларов в год [19].

В России средняя зарплата в стране по данным Росстата составляет около 20 тыс. рублей. Также необходимо уточнить, что в конце 2015 года было чуть больше 20 миллионов россиян, доходы которых ниже установленного прожиточного минимума.[10]

Постоянной доходной в России считается собственно должность куратора (руководителя) или специалиста по программированию web-проекта. В этой области профессионалы в среднем получают 60000 рублей. Так как в мире все время растет уровень компьютеризации, то собственно повышается и спрос на IT – специалистов. На сегодняшний момент не только современная экономика окружена программным обеспечением: начиная от единой базы в гипермаркетах учета товарооборота до высокотехнических объектов на производствах, которые регулируются благодаря программным разработкам [14, 16].

Должность бухгалтера, которая в последние десятилетия становится весьма популярной,

предполагает ответственность за начисление налогов и сборов, проводку финансового учета имущества, контроль внутренних и внешних выплат и т.д. Заработная плата такого специалиста зависит от опыта работы самого бухгалтера, его профессиональных навыков и от уровня компании. Таким образом, можно сделать вывод, что чем выше ответственность, тем выше оплата труда. Должность юриста занимает в числе востребованных профессий устойчивую позицию. Заработная плата юриста колеблется между 35–150 тыс. рублей в месяц. Наиболее оплачиваемой является должность юриста по деривативам, который занимается финансовой документацией организации. Достаточно высоко ценятся менеджеры по работе с клиентской базой и продажам. От 35 до 40 тыс. рублей ежемесячно получают аудиторы. Объединяет все выше рассмотренные востребованные и высокооплачиваемые профессии то, что соискателю необходимо иметь хорошее образование и соответствующий опыт работы, а также он должен иметь базовые знания компьютера и владеть иностранными языками [17].

Становление инновационной экономики в России, как и во всем мире, предъявляет особые требования к качеству и уровню использования ее трудового потенциала: резко возрастает роль именно инновационного трудового потенциала, обеспечивающего в социально-экономических системах любого типа эндогенный,

внутренний характер развития всех инновационных процессов.[16]

В нашей стране на данный момент можно проследить причины отставания развития трудового потенциала от прогрессивного роста экономики:

– проблемы внедрения нововведений в практическую деятельность предприятий из-за низкой восприимчивости трудовых ресурсов к инновациям или же демонстрируется их очень медленная адаптация;

– в обществе проявляется тенденция отсутствия или нехватки специалистов, которые обладают высоким уровнем квалификации, творческим и научным мышлением, нацеленных на постоянное развитие, через профессиональное обучение и эффективное использование своих умений, знаний в практической деятельности;

– как на уровне отдельного предприятия, так и отдельного работника наблюдается ситуация неэффективного использования трудового потенциала;

– отсутствие отлаженного механизма формирования трудового потенциала, через развитие принципиально новых профессиональных и инновационных компетенций, таких, как инновационное мышление, умение создавать и развивать новые идеи, эффективно использовать и воспринимать инновации и др.

– государство, в свою очередь, достаточно слабо поддерживает идеи формирования трудового потенциала общества, начиная с его первичного звена – предприятия и заканчивая трудовым потенциалом больших территорий и ведущих отраслей экономики.

Для того, чтобы сформировать подходы к развитию трудового потенциала, а также решить представленные выше проблемы, необходимо оценивать трудовой потенциал [9].

Описанные в литературе методы оценки трудового потенциала различных уровней необходимо сгруппировать и структурировать. Итак, для оценки трудового потенциала используют следующие методы:

– метод бальной оценки компонентов: каждый компонент дифференцировано может быть выражен в определенных пределах количественными значениями;

– метод кластерного анализа можно охарактеризовать как оценку с применением эталонов, с определением высокого, среднего и низкого уровня значения, а также ранжированных бальных оценок;

– метод индексов: путем соотношения с нормированными значениями фактических значений предоставляет возможность переводить и оценивать в количественные значения качественные показатели;

– интегральный метод: в виде одного показателя позволяет получить результат, в котором соединяются качественные и количественные оценки структурных составляющих сложного явления [15].

Иногда оценивают трудовой потенциал через возможный фонд рабочего времени (В. В. Адамчук, М. Е. Сорокина, О. В. Ромашов) [15, С. 112].

На различных уровнях хозяйствования индексный метод оценки трудового потенциала предлагали использовать Асалиев А. М., В. Н. Бобков и В. Б. Бычин [16, С. 198], А. А. Валитова [3, С. 12], Б. М. Генкин [4, С. 165], А. Ю. Чаленко [13].

Можно измерять трудовой потенциал посредством показателей, характеризующих его элементы (Ю. Г. Одегов) [8, С. 414]:

– профессионально-квалификационный потенциал (функциональная, профессиональная, образовательная, квалификационная структура);

– психофизиологический потенциал (структура по полу и возрасту, уровень работоспособности и заболеваемости персонала, интенсивность и тяжесть труда);

– творческий потенциал (число изобретений и рацпредложений, участие в инновационной деятельности);

– мотивационный потенциал (текучесть кадров, удовлетворенность трудом);

– моральный потенциал персонала.

Некоторые авторы разрабатывают и описывают стоимостной анализ трудового потенциала (В. Н. Авдеенко и В. А. Котлов [1, С. 154]; С. М. Бухонова и М. А. Дорошенко [2, С. 70]). Необходимо уточнить, что как правило, в данных методиках учитываются затраты и доходы, которые связанные с трудовым потенциалом.

По мнению ученых Н. А. Рухманова [11, С. 165], Л. А. Попова и М. Терентьева [9, С. 51–69] необходимо для оценки трудового потенциала использовать индексный метод, используя тем самым следующие базовые показатели: уровень занятости, продолжительность трудовой жизни, внутренний региональный продукт на душу населения, фондовооруженность труда, а также уровень профессионального образования. В итоге получается, что данные методики по-

зволяют сравнивать и сопоставлять различные территории и регионы между собой по уровню развития трудового потенциала, анализируя трудовую деятельность населения и его потенциальные возможности на основе применения экспертных оценок, с учетом его численности.

По мнению Ю. Г. Одегова, трудовой потенциал можно оценивать через показатели, которые характеризуют трудовую активность рабочей силы и обычно делят их на следующие представленные группы:

- производственно-экономические показатели;
- показатели развития личности;
- показатели творческой активности;
- показатели общественной активности в сфере услуг и производства [8, С. 485].

Следовательно, можно сделать вывод, что, являясь экономической категорией, трудовой потенциал, который в свою очередь рассматривает человеческий труд, охватывает в то же самое время и его социальную сторону. Т.е. можно сказать, что трудовой потенциал зависит от человеческого и интеллектуального потенциала общества, от таких показателей, как численность экономически активного населения, численность населения, уровень образования и т.п.

Необходимо отметить, что в России состояние трудового потенциала не адекватно ее экономическому развитию вызовам современного этапа. Во многих случаях деформированная профессионально - квалификационная структура не соответствует потребностям производства.

Анализ многочисленных исследований проблем формирования и развития трудовых ресурсов показывают, насколько общество отдалено от того, чтобы полностью овладеть методами контроля за применением ресурсов труда и сколь сложная задача стоит перед наукой и практикой в вопросе приближения общества к идеалу – рациональному и полному использованию трудовых ресурсов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Авдеенко, В.Н.*, Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов - М.: Экономика, 2013.
2. *Бухонова, С.М.* Теоретические и методические основы экономической оценки трудового потенциала / С.М. Бухонова, Ю.А. Дорошенко // Российское предпринимательство. 2014 № 6.
3. *Валитова, А. А.* Методические вопросы оценки трудового потенциала региона (на материалах Самарской области) : автореф. дис. к. э. н. / А. А. Валитова. Самара, 2015.
4. *Генкин, Б.М.* Экономика и социология труда / 7-е изд., доп. - М.: Норма, 2012.
5. *Гущина, Е.Г.* Детерминанты повышения эффективности университетской деятельности в России / Е.Г. Гущина, А.Р. Павлишевская, В.А. Дорждеева // Известия ВолгГТУ. Сер. Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива). - Волгоград, 2015. - № 15 (179). - С. 46–56.
6. *Гущина, Е.Г.* Анализ интеллектуального потенциала российских вузов / Е.Г. Гущина, В.А. Оганджян // Научное периодическое издание «IN SITU». - 2015. - № 5. - С. 45–47.
7. *Есинова Н.И.* Экономика руда и социально-трудовые отношения: Учебное пособие / Н.И. Есинова – Киев: Кондор, 2003 – С.25
8. *Одегов, Ю.Г.* Аудит и контроллинг персонала: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. / Ю.Г. Одегов, Т.В. Никонова – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2010.
9. *Попова, Л.А.* Трудовой потенциал российского севера / Л.А.Попова, М. Терентьева // Арктика и север, № 4. – 2014.
10. РБК [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rbk.ru>. - (Дата обращения: 06.06.2016).
11. *Рухманова, Н.А.* Принципы и методы интегральной оценки состояния регионального трудового потенциала / Н.А. Рухманова // Современный этап социально-экономического развития: проблемы и мнения : межвуз. сб. науч. тр. – Иваново: Иван. Гос. Ун-т, 2014.
12. Справочник Федеральной службы государственной статистики (Росстат) 2015 г.
13. *Чаленко, А.Ю.* О понятии потенциала в экономических исследованиях [Электронный ресурс] / А.Ю. Чаленко // Федеральное интернет-издание Капитал страны: - Режим доступа: <http://000.kapital-rus.ru/> - (Дата обращения: 03.03.2016).
14. *Шаховская, Л.С.* Актуальные проблемы подготовки инженерных кадров в вузах: региональный аспект / Л.С. Шаховская, В.А. Пономарев, Е.Г. Гущина, И.В. Аракелова, Е.М. Витальева // Известия ВолгГТУ. Серия "Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)". Вып. 18 : межвуз. сб. науч. ст. / ВолгГТУ. - Волгоград, 2014. - № 4 (131). - С. 6–12.
15. Экономика и социология труда / В. В. Адамчук, О. В. Ромашов, М. Е. Сорокина. Москва: ЮНИТИ, 2012.
16. Экономика труда : учебник : соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения / А. М. Асалиев, В. Б. Бычин, В.Н. Бобков [и др.] ; под ред. А. М. Асалиева. – М.: ИНФРА-М, 2014.
17. *Юсупов, К.* Риски в использовании трудового потенциала регионов / К. Юсупов, А. Давлетбаева // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2010. N 1.
18. 24/7 WallStreet [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://247wallst.com/> – (Дата обращения: 03.06.2016).
19. Forbes [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/?page=255/> – (Дата обращения: 23.05.2016).

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ: МЕНЕДЖМЕНТ – МАРКЕТИНГ – ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 339.92

Т. Н. Литвинова¹, И. В. Украинцева²

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ГЛОБАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

¹ Волгоградский государственный аграрный университет

² Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

В статье авторами определено понятие и сущность глобального предпринимательства и рассмотрены его основные характеристики и типы. В работе обосновано, что для успешного функционирования и развития глобального предпринимательства необходима соответствующая инфраструктура. Авторами проанализированы основные тенденции, определяющие особенности формирования инфраструктуры глобального предпринимательства в настоящее время, выявлены ключевые проблемы и предложены перспективные направления их решений, а также разработана авторская модель развития инфраструктуры глобального предпринимательства.

Ключевые слова: инфраструктура, глобальное предпринимательство, мировая экономика, государственно-частное партнерство, развитые страны, развивающиеся страны.

T. N. Litvinova¹, I. V. Ukraintseva²

FEATURES OF GLOBAL BUSINESS INFRASTRUCTURE FORMATION

¹ Volgograd state agrarian university

² Rostov state economic university (RINH)

The authors defined the concept and nature of global business and considered its main characteristics and types. We justify that requires an appropriate infrastructure for the successful operation and development of the global enterprise. The authors analyzed the main trends that determine the features of the formation of the global business infrastructure currently identified key issues and suggested promising directions of their solutions, as well as the model developed by the author of the global business infrastructure.

Keywords: infrastructure, global business, global economy, public-private partnership, developed countries, developing countries.

Современные предприятия сталкиваются с усилением глобальной конкуренции, возрастанием экономической неопределенности и динамики изменения ситуации на рынке. Число международных стратегических партнерств возрастает по геометрической прогрессии в течение последних двадцати лет. Конкуренция на мировом рынке усиливает значение согласования бизнес-стратегии со стратегией управления рисками, которая включает в себя укрепление глобальных цепочек поставок и международных стратегических партнерств.

Глобальные цепочки поставок должны быть тщательно отобраны и проверены, чтобы обеспечить предприятию конкурентное преимуще-

ство, необходимое для достижения успеха на мировом рынке. Глобальные предпринимательские структуры определяют наиболее жизнеспособных и надежных бизнес-партнеров, наиболее гостеприимные принимающие страны и наиболее прибыльные рынки по всему миру.

В быстро меняющемся современном мире глобальные предприятия рассматриваются в качестве основы для здоровья и развития экономики, так как они являются ключевым фактором содействия занятости и экономического роста в стране и мире. Но растущий бизнес на глобальном уровне и поддержание его конкурентоспособности является чрезвычайно сложной задачей даже при самых благоприятных условиях.

Наряду с недавним усилением процесса экономической глобализации возрастает использование термина «глобальное предпринимательство», под которым понимается бизнес, который носит глобальный или международный характер и, таким образом, мировая экономика является его бизнес-территорией. Для более глубокого и точного определения сущности глобального предпринимательства необходимо отметить его основные характеристики.

Во-первых, глобальное предпринимательство предполагает осуществление бизнес-операций, которые разрабатываются и осуществляются за пределами национальных границ для удовлетворения целей отдельных лиц, организаций и стран [1]. Во-вторых, «в условиях глобализации и мировой экономической стабильности международные корпорации могут аккумулировать колоссальные ресурсы, распространять самые передовые технологии, а также экспоненциально увеличивать имеющиеся рынки [2].

В-третьих, глобальные предприятия часто проводят корпоративную политику, которая налагает издержки на общество, которые сами глобальные предприятия не несут, а перекладывают на потребителей и государство. Поэтому правительства и международное сообщество должно гарантировать, что стимулы, стоящие перед глобальными предприятиями, согласованы общей стратегией развития современного общества и экономики» [3].

В-четвертых, «глобальные предприятия 21-го века активно развиваются за счет использования возможностей интеграции и информационных и коммуникационных технологий для продвижения товаров и услуг на глобальных и локальных рынках. Для молодых и перспективных специалистов открываются новые карьеры маршруты в рамках предприятий, которые являются по-настоящему глобальными» [4].

Действительно, глобализация и бизнес – как на национальном, так и на международном уровнях – тесно связаны между собой. В современном контексте существует два типа глобальных предприятий. Первый тип, преобладающий в развитых капиталистических странах, – это частные глобальные предприятия, инициатором создания которых является частный бизнес и которые организованы в форме акционерных обществ.

Второй тип, более характерный для стран с развивающимся рынком, – это государственные глобальные предприятия, которые либо

полностью находятся в государственной собственности, либо представляют особый интерес для национальной экономики и поэтому государство активно поддерживает их. Предприятия этого типа представлены в Китае, России, Бразилии и др. На пересечении этих двух типов могут возникать гибридные глобальные предприятия, сочетающие в различной пропорции черты обоих типов.

Для успешного функционирования и развития глобального предпринимательства необходима соответствующая инфраструктура. Это определяет высокую актуальность и выдвигает на первый план исследование меняющегося характера глобальной динамики инвестиций в инфраструктуру предпринимательства.

Игроки на мировых рынках капитала в настоящее время с большим энтузиазмом инвестируют в инфраструктурные проекты развивающихся стран. Этот энтузиазм привлекает новые источники финансирования и развития инфраструктуры глобального предпринимательства. В частности, все больше правительств стран мира уделяет внимание привлечению частного сектора к реализации инфраструктурных проектов и созданию благоприятных условий для реализации проектов в форме государственно-частного партнерства.

Однако, с точки зрения частного сектора поток сделок в форме государственно-частного партнерства противоречив и на многих развивающихся рынках ограничивается неблагоприятной политической ситуацией и неразвитостью нормативно-правового обеспечения, что усложняет построение долгосрочных отношений государства и частного бизнеса.

Тем не менее, это скорее краткосрочные проблемы, потому что в долгосрочной перспективе спрос на развитие инфраструктуры предпринимательства очень высок, и для его удовлетворения государство и частные инвесторы смогут прийти к взаимовыгодному соглашению. Более серьезное беспокойство вызывает то, что ожидаемые темпы возвращения этих средств (окупаемости инвестиций) в значительной степени зависят от сохранения исторически низких процентных ставок, что ставит под сомнение кризисная ситуация в современной мировой экономике.

Средства, инвестируемые в развивающиеся рынки вызывают также дополнительные опасения, связанные с высокими политическими рисками, нарушением принципа верховенства

закона, а также с низким уровнем финансовой ответственности и контроля в некоторых развивающихся странах. Тем не менее, решающим фактором для данного типа инвесторов, скорее всего, является качество инфраструктурного проекта. Оно включает в себя такие показатели, как ожидаемая доходность, устойчивость окружающей среды и, в некоторых случаях, социальные и политические вопросы, которые могут быть присущи проекту.

В то же время, некоторые принимающие страны с формирующимся рынком, такие, как Китай, Индия и Катар, наращивают объем спонсорских проектов, в которых они выступают в качестве инвесторов. В частности, китайские инвесторы и правительство Китая принимают все возрастающую роль в размещении инвестиций в инфраструктуру предпринимательства в Африке и других частях развивающегося мира.

Рост в частном порядке инфраструктурных инвестиционных фондов обусловлен в первую очередь ожиданиями игроков на рынке капитала возрастом предпринимательской активности и низких процентных ставок. Тем не менее, огромное количество новых средств привело к жесткой конкуренции развивающихся стран в отношении инвестиций, рост цен на активы усилил международную финансовую нестабильность.

В то же время, становятся доступными новые источники финансирования инфраструктурных проектов благодаря развитию государственных финансовых учреждений в развивающихся странах, особенно в экспортно-импортных банках Бразилии, Российской Федерации, Индии, Китая и Южно-Африканской республики (страны БРИК). Традиционные многосторонние инвестиционные учреждения переживают период переосмысления своих позиций на мировом рынке капитала, поскольку они пытаются восстановить свою значимость и роль в условиях конкуренции со стороны молодых новых финансовых институтов на развивающихся рынках.

Можно выделить четыре основных тенденции, определяющие особенности формирования инфраструктуры глобального предпринимательства в настоящее время. Первая тенденция – это увеличение доли объектов инфраструктуры со смешанной формой собственности. После окончания приватизации на многих развивающихся рынках наблюдается уве-

личение значения двойственных инфраструктурных проектов: это квази-государственные и квази-частные фирмы, которые выросли из остановленных процессов реформирования и в настоящее время владеют и управляют значительной частью объектов инфраструктуры. На некоторых рынках, двойные фирмы смогли приобрести активы по низким ценам после того, как международные инвесторы потеряли свою платежеспособность во время последнего мирового финансово-экономического кризиса [5].

Вторая тенденция предполагает повышение значимости линии инвестирования «юг-юг». То есть инфраструктурные инвесторы из развивающихся стран все чаще вкладывают средства в местные и региональные проекты. Это привело к увеличению финансирования в местной валюте [6]. Третья тенденция связана с возрастанием роли экспортно-импортных банков стран БРИКС. Это относится к государственным финансовым учреждениям, расположенным в этих странах, которые активно способствуют стимулированию торговли и инвестиций [7].

Четвертая тенденция – это подъем нефтедолларов: в результате дисбаланса спроса и предложения национальные нефтяные компании и государственные инвестиционные фонды стали ключевыми инвесторами в сфере энергетической и вспомогательной инфраструктуры по всей цепочке поставок [8].

В дополнение к этим тенденциям на развивающихся рынках, развитые страны продолжают активно привлекать и широко использовать прямые иностранные инвестиции для развития инфраструктуры предпринимательства на своей территории. Расширение возможностей для финансирования частного сектора внесло свой вклад в формирование десятков новых частных инфраструктурных фондов, ориентированных на рынки США и Западной Европы [9].

Обозначенные тенденции определяют такую особенность формирования инфраструктуры глобального предпринимательства, как усиление позиций стран с формирующимся рынком. Еще одной такой особенностью является ограниченность финансовых институтов, инвестирующих в новые инфраструктурные объекты [10]. Они в основном состоят из институциональных инвесторов, включая пенсионные фонды и страховые компании. Некоторые из них рассматривают инфраструктуру в качестве нового класса активов. Для других акцент дела-

ется на доходности и диверсификации в пределах их фиксированного дохода и альтернативных портфелей активов [11].

В целом можно заключить, что, несмотря на возрастание интереса инфраструктурных инвесторов к странам с формирующимся рынком, в настоящее время в инфраструктуре глобального предпринимательства сохраняется серьезный структурный дисбаланс, связанный со значительным отставанием уровня инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в развивающихся странах по сравнению с развитыми странами.

Важнейшая причина данного явления – высокие уровень риска и неопределенности социально-политической и экономической ситуации, неразвитость рыночной среды, а также институциональная неэффективность развитых стран. Поэтому одним из важнейших направлений развития инфраструктуры современного глобального предпринимательства является создание благоприятных условий для привлечения инфраструктурных инвесторов в страны с развивающимся рынком.

Основы для этого были заложены в глобальных инфраструктурных инициативах «Большой двадцатки» (TheG20 GlobalInfrastructureInitiative) в 2014 г., которые предполагают реализацию следующих мероприятий [12]:

- обеспечение признания важности инвестиций в инфраструктуру для развития предпринимательства, повышении спроса, увеличения производительности и максимизации объема и темпов экономического роста;

- улучшение внутренней инвестиционной и финансовой среды для создания благоприятного климата, способствующего реализации необходимых инфраструктурных проектов;

- реализация передовой инвестиционной практики в целях поощрения и приоритизации качества инвестиций и содействия долгосрочному финансированию со стороны институциональных инвесторов;

- реализация инициатив по повышению прозрачности функционирования рынков секьюритизации в целях содействия привлечению большего объема финансирования частного сектора для расширения инвестиций в инфраструктуру;

- снижение барьеров на пути инвестиций и увеличение доступности готовых инвестиционных проектов, посредством расширения сети обмена знаниями для сбора и обмена информа-

цией по проектам в области инфраструктуры и финансирования между правительствами, международными организациями, банками развития, национальными учреждениями инфраструктуры и частного сектора;

- расширение инвестиционных возможностей путем создания сводной базы данных инфраструктурных проектов и т.д.

Другим перспективным направлением развития инфраструктуры современного глобального предпринимательства является расширение самоуправления. В своем исследовании М. Торранс делает вывод, что самоуправление институциональных инвесторов и специалистов-менеджеров глобальной инфраструктуры предпринимательства усиливает их способность распознавать и предугадывать конфликты интересов, а также повышает их способность в долгосрочной перспективе построить доверительные отношения с учреждениями государственного сектора [13].

В качестве третьего направления развития инфраструктуры современного глобального предпринимательства можно предложить расширение использования Принципов Экватора для решения проблем, связанных с возникновением негативных экологических и социальных последствий, которые крупные инфраструктурные проекты могут оказывать на местные рынки. Их наиболее целесообразно применять к инфраструктурным проектам в развивающихся странах, не имеющих (или не в состоянии обеспечить соблюдение) сильных экологических и социальных структур регулирования для минимизации негативного воздействия таких проектов.

Практический опыт показывает, что, когда эти негативные последствия не удается должным образом устранить и урегулировать, принимающее общество страдает от этого, и такие инфраструктурные проекты, в конечном счете, терпят неудачу, из-за чего инвесторы сталкиваются с серьезными финансовыми и репутационными рисками.

За последние два десятилетия, коммерческие банки, международные финансовые организации и институциональные инвесторы, которые участвуют в финансовых операциях, связанных с реализацией инфраструктурных проектов, понесли значительные финансовые потери, а также был нанесен ущерб их репутации в результате активности неправительственных организаций. Отчасти в результате та-

кого давления, инфраструктурные инвесторы поняли, что они должны продемонстрировать лидерство в сфере рационального использования окружающей среды и социальной ответственности.

Принципы Экватора являются основой для финансовых учреждений в целях управления экологическими и социальными проблемами в области проектного финансирования. Эти принципы основываются на экологической и социальной политике и руководящих принци-

пах Международной финансовой корпорации (IFC). Они являются чисто добровольными, и каждое финансовое учреждение устанавливает свои собственные процедуры их реализации. Для достижения максимального эффекта рекомендуется комплексная реализация обозначенных направлений, для чего в данной работе предлагается использовать разработанную авторскую модель формирования инфраструктуры глобального предпринимательства (см. рисунок).



Модель развития инфраструктуры глобального предпринимательства

Как видно из рисунка, предложенная модель ориентирована на решение актуальных проблем развития инфраструктуры глобального предпринимательства. Ее целью является создание благоприятных условий для развития инфраструктуры глобального предпринимательства. Ожидаемыми ключевыми результатами данной модели являются снижение диспропорций и обеспечение единства всемирной инфраструктуры глобального предпринимательства и повышение эффективности инфраструктурных проектов в сфере глобального предпринимательства.

В заключение необходимо отметить, что от эффективности процесса формирования инфраструктуры глобального предпринимательства зависят возможности преодоления рецессии со-

временной мировой экономики, так как именно предпринимательская деятельность способствует созданию и внедрению инноваций и преодолению кризисных явлений в хозяйственных системах. Следовательно, реализация предложенных рекомендаций и разработанной модели приобретает дополнительную научно-практическую ценность и значимость.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Акопова, Е.С.* Маркетинговые аспекты развития предпринимательской деятельности на рынке сельхозтехники / Е.С. Акопова, Е.Г. Попкова, И.А. Морозова, Т.Н. Литвинова // Вестник МГТУ Станкин. – 2014. – № 4 (31). – С. 239–242.
2. *Ватутина, Л.А.* Управление развитием региональной инфраструктуры предпринимательства: методические аспекты / Л.А. Ватутина, Е.Б. Хоменко // Перспективы науки. – 2014. – № 5 (56). – С. 62–65.

3. *Галочкина, О.А.* Инфраструктура предпринимательства: сущность и виды / О.А. Галочкина, И.В. Разумова // Вестник экономики, права и социологии. – 2012. – № 1. – С. 38–40.
4. *Завьялов, Д.В.* Стратегии международного предпринимательства в глобальном мире / Д.В. Завьялов // Российское предпринимательство. – 2012. – № 21. – С. 17–23.
5. *Капустин, С.Н.* Предпринимательство в глобальной конкуренции и турбулентности / С.Н. Капустин, А.С. Сенин // Российское предпринимательство. – 2012. – № 9. – С. 4–9.
6. *Надточей, Ю. И.* Мировой экономический кризис: последствия для НАТО / Ю.И. Надточей // Европейская безопасность: события, оценки, прогнозы. – 2011. – № 23. – С. 5.
7. *Палагина, А.Н.* О совершенствовании инфраструктуры поддержки предпринимательства в рамках вступления России в ВТО / А.Н. Палагина // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2013. – № 1-2 (41-42). – С. 115–126.
8. *Разумова, И.В.* Аспекты функционирования инновационной инфраструктуры предпринимательства в ПФО / И.В. Разумова // Российское предпринимательство. 2012. № 5. С. 32–36.
9. *Сюдов Й.* Посредством международных рамочных соглашений? / Й. Сюдов, М. Фихтер // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2012. – Т. XV. – № 5 (64). – С. 169–185.
10. *Хоменко, Е.Б.* Особенности формирования системы управления развитием региональной инфраструктуры предпринимательства / Е.Б. Хоменко // Вестник ИжГТУ им. М.Т. Калашникова. – 2014. – № 3 (63). – С. 58–62.
11. *Шакиров, Р.Р.* Особенности формирования институциональной инфраструктуры предпринимательства / Р.Р. Шакиров // Горизонты экономики. – 2015. – № 3 (22). – С. 61–63.
12. The G20 Global Infrastructure Initiative [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://globalinfrastructurehub.org/content/uploads/2015/10/g20_note_global_infrastructure_initiative_hub.pdf (дата обращения: 24.03.2016 г.).
13. *Torrance, M.* The power of governance in financial relationships: governing tensions in exotic infrastructure territory [Электронный ресурс]. – 2007. – Oxford University Center for the Environment WGP. – Режим доступа: <http://www.geog.ox.ac.uk/research/transformations/wpapers/wpg07-06.pdf> (дата обращения: 24.03.2016 г.).

УДК 334.7.012.64

П. Х. Азимов

МЕТОДОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ТРАНСПОРТЕ

**Таджикский технический университет имени академика М. С. Осими,
Республика Таджикистан, г. Душанбе**

В статье раскрывается роль малого и среднего бизнеса на современном этапе. На основе обзора трудов классиков уточняется содержание предпринимательской деятельности. Обосновывается значимость формирования методологии развития предпринимательства в сфере транспорта. Уточняется понимание методологии как научной категории. Предложено содержание элементов методологии развития предпринимательства на транспорте. Раскрыты цели и задачи развития предпринимательства на транспорте. Определены условия развития предпринимательства в сфере транспорта: правовые, институциональные, экономические, организационные, методические. Выделены принципы развития предпринимательства в сфере транспорта. Уточнены особенности применения методов, инструментов и механизмов развития предпринимательства на транспорте. Определены направления развития методы управления эффективностью развития предпринимательской деятельности на транспорте.

Ключевые слова: транспорт, предпринимательство, методология, развитие, элементы.

Р. К. Azimov

THE METHODOLOGY FOR THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN TRANSPORT

**Tajik Technical University named after Academician MS Osimi,
Republic of Tajikistan, Dushanbe**

The article reveals the role of small and medium-sized businesses at the present stage. Based on a review of classics works specified content of entrepreneurial activity. Substantiates the importance of formation of methodology development in the transport business. Clarifies understanding of the methodology as a scientific category. Proposed content of elements of the methodology of development of entrepreneurship in transport. Reveals the goals and objectives of business development in transport. The conditions for the development of entrepreneurship in the sphere of transport: legal, institutional, economic, organizational, methodical. Obtained development principles in the transport business. Refined features of the application of methods, instruments and mechanisms of development of business transport. Determined the development of performance management methods development direction of business transport.

Keywords: transport, entrepreneurship, methodology, development, elements.

Предпринимательство, как вид деятельности и явление играет важную роль в экономической теории и хозяйственной практике. Исследование проблем предпринимательской деятельности, формирования и развития его составляющих, разработка практических рекомендаций на этой основе становятся необходимым условием развития национальной экономики Республики Таджикистан (далее РТ). Переход к рыночной экономике в РТ, появление соответствующего этой модели комплекса экономических, политических, институциональных, социальных отношений в той или иной степени отражены в правовой форме. При этом остается нерешенным множество проблем научно-методологического характера с учетом специфики отдельных отраслей экономики.

Важнейшим индикатором состояния экономического климата в стране является уровень развития малого и среднего предпринимательства. Как показывает практика зарубежных стран, в сфере малого и среднего предпринимательства заложен ключевой потенциал развития конкурентных отношений, увеличения численности рабочих мест, повышения налогооблагаемой базы, увеличения валового национального продукта.

Анализ международных статистических данных показывает, что субъекты малого и среднего бизнеса вносят значительный вклад в экономику ведущих стран. Так, удельный вес произведенной предприятиями малого бизнеса добавленной стоимости в совокупном объеме добавленной стоимости ведущих европейских стран может достигать 60 % (рис. 1).

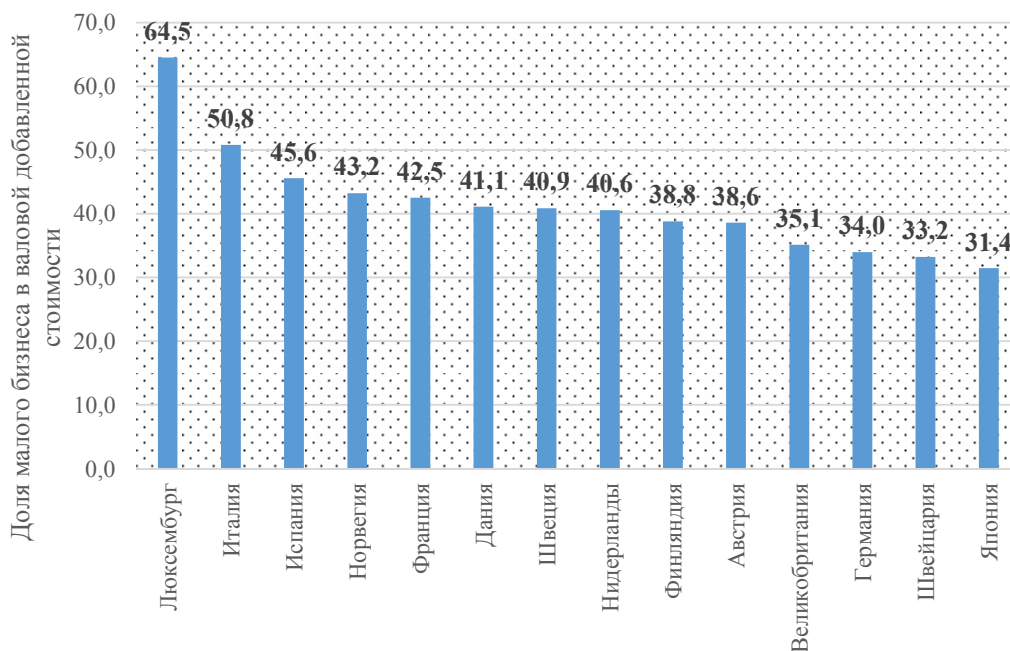


Рис. 1. Удельный вес добавленной стоимости деятельности предприятий малого бизнеса в совокупном объеме добавленной стоимости некоторых европейских стран, % [11]

Исторически наблюдалось несоответствие между развитием практики осуществления предпринимательства и методологии этой деятельности. Впервые понятие «предпринимательство» было использовано Р. Кантильоном, который использовал его в качестве одной из ключевых экономических категорий. К предпринимательству исследователь относил производственно-хозяйственную деятельность инициативного индивида, направленную на получение доходов и предполагающую возникновение рисков на этапе организации производства товаров и услуг [4].

Другой видный экономист, – Ж.-Б. Сей, – полагал, что именно предприниматель является ключевой фигурой процессов производства и дальнейшего распределения благ в рамках модели рыночной экономики. По мнению Ученого предпринимательство следует рассматривать как деятельность по организации подчиненных в рамках экономической единицы [7].

По мнению А. Смита, предпринимательство есть «естественная» составляющая системы рыночных отношений, для которой характерны такие свойства как «самоинициация» и «самоподчинение» начала предпринимательства во

время накопления капитала. На данном этапе развития экономической мысли категории «собственник» и «предприниматель» отождествлялись – «собственник-управляющий» в этот исторический период являлся одним из преобладающих типов предпринимателей [10].

В дальнейшем, с ростом числа больших организаций и развитием новых методов корпоративного управления, произошло разграничение понятий «собственник» и «предприниматель».

По мнению Й. Шумпетера, сформулированному в концепции «созидательного разрушения», предприниматель является экономическим агентом новых идей и одновременно разрушителем старых структур [5, 7, 10].

На сегодняшний день предпринимательство можно определять как самостоятельную, инициативную деятельность экономических агентов, осуществляемую в различных формах на свой риск, с целью получения прибыли.

В современных условиях, одной из ключевых отраслей экономики, развитие которой тесно связано с состоянием предпринимательства, является транспортная отрасль.

На современном этапе выделяют следующие тенденции развития теории и практики управления предпринимательством на транспорте 1:

- изменения структуры организации предпринимательских процессов в сфере транспорта (к примеру, выделение из комплексных транспортных предприятий дочерних организаций, специализирующихся на отдельных видах перевозок);
- интеграция национальных транспортных систем в международные экономические отно-

шения и, как результат, рост доли международных перевозок, увеличение экспорта автотранспортных услуг;

- изменение подходов к управлению предпринимательской деятельности на предприятиях транспорта (внедрение новых способов стратегического управления и контроля транспортными предприятиями);
- широкое распространение информационных технологий на транспортных предприятиях и др.

Необходимым условием эффективного осуществления любой деятельности, в том числе развития предпринимательства в сфере транспорта является формирование ее методологии. В соответствии с классическими представлениями под методологией принято понимать учение о структуре, логической организации, методах и средствах деятельности [6, 8].

Методологией также называют совокупность приемов исследования, множество учений о методе, используемых в какой-либо области научной деятельности. Однако с таким подходом понимания методологии согласны не все исследователи, называя ее изучением связей между теоретическими концепциями и обоснованными выводами в реальном мире [3].

По мнению О. И. Ананьина, методология позволяет описать и осмыслить не методы изучения, а фактически сложившиеся структуры экономического знания, а также реальную практику осуществления научной деятельности [9].

На наш взгляд, методология развития предпринимательства на транспорте должна включать следующие элементы (рис. 2):

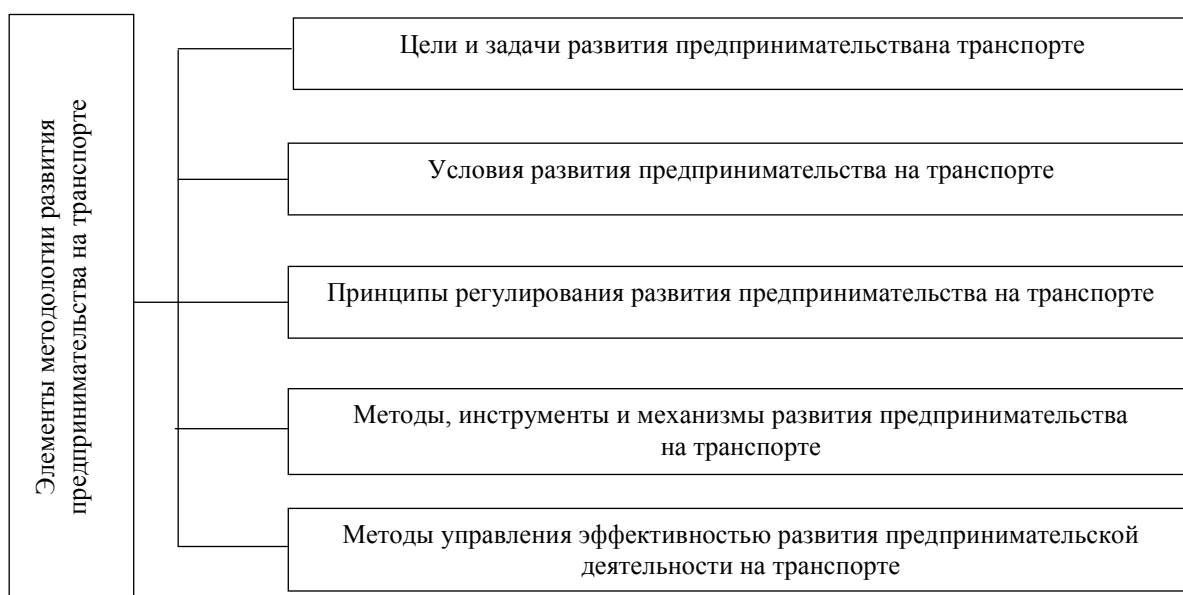


Рис. 2. Элементы методологии развития предпринимательства на транспорте

1. Цели и задачи развития предпринимательской деятельности на транспорте.

При всем многообразии целей и задач, которые могут быть сформулированы в отношении осуществления предпринимательской деятельности на транспорте, их можно структурировать следующим образом:

1) В зависимости от субъекта управления развитием предпринимательства:

– цели и задачи развития предпринимательства на транспорте в отношении органов государственной власти (повышение уровня социально-экономического развития государства и отдельных территорий, увеличение налоговых поступлений в бюджеты различных уровней, повышение качества жизни населения, увеличение развитости транспортной инфраструктуры);

– цели и задачи развития предпринимательства в отношении институтов, ответственных за реализацию этих целей (повышение значимости транспортного сектора в экономике, обеспечение оптимальных конкурентных условий для транспортных предприятий, поддержка интересов предпринимателей в сфере транспорта и др.);

– цели и задачи развития предпринимательства на транспорте в отношении крупных частно-государственных структур, ответственных за развитие предпринимательства в сфере транспорта (улучшение качества и развитости инфраструктуры предпринимательства на транспорте, рост финансово-экономических показателей деятельности, вовлечение новых экономических единиц в осуществление предпринимательской деятельности на транспорте и др.).

2) В зависимости от характера ожидаемых эффектов:

– цели и задачи социального характера (увеличение занятости в экономике, рост уровня доходов граждан, возможность самореализации граждан в малых формах предпринимательской деятельности на транспорте и др.);

– цели и задачи экономического характера (рост налоговых поступлений в бюджеты различных уровней, повышение эффективности экономик территорий и др.).

2. Условия развития предпринимательства на транспорте: правовые, институциональные, экономические, организационные, методические.

Развитие предпринимательства на транспорте требует обеспечения соответствующих групп условий:

1) Правовых:

– разработки соответствующих законодательных актов и долгосрочных государственных программ поддержки предпринимательства в сфере транспорта;

– совершенствования действующего законодательства (центрального и территориального) в области регулирования предпринимательских отношений в сфере транспорта;

– имплементации передового зарубежного опыта в части правового регулирования отношений в сфере транспорта.

2) Институциональных:

– создания институтов и организаций, ответственных за развитие предпринимательства на транспорте;

– создания системы формальных и неформальных правил, обеспечивающих эффективное развитие предпринимательства в сфере транспорта.

3) Экономических:

– выделения средств государственного бюджета для инвестиций в развитие инфраструктуры предпринимательства на транспорте;

– обеспечения системы экономических преференций предприятиям, осуществляющим деятельность в сфере транспорта;

– совершенствования фискального законодательства и принятие прочих стимулирующих экономических мер для развития предпринимательства на транспорте.

4) Организационных, предполагающих создание организационных условий для развития предпринимательства на транспорте.

5) Методических:

– разработки процедур регулирования развития предпринимательства на транспорте;

– разработки методического обеспечения управления развитием предпринимательством на транспорте и др.

3) *Принципы регулирования развития предпринимательской деятельности на транспорте.* В числе принципов регулирования развития предпринимательства на транспорте можно выделить:

– принцип обеспечения равноправия экономических субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность на транспорте;

– принцип активного содействия органам государственной власти и уполномоченным государственным структурам, ответственным за реализацию задач развития предпринимательства в сфере транспорта;

– принцип обеспечения сбалансированности развития объектов инфраструктуры предпринимательской деятельности на транспорте;

– принцип экономической обоснованности принимаемых решений;

– принцип доступности инфраструктуры поддержки малых и средних предпринимателей;

– принцип обеспечения равного доступа организаций малых и средних форм предпринимательской деятельности к целевым государственным программам в области развития предпринимательства на транспорте;

– принцип открытости процедур поддержки развития предпринимательства на транспорте.

4. Методы, инструменты и механизмы развития предпринимательства на транспорте.

Данный элемент методологии связан, преимущественно, с системой мер государственного воздействия на развитие предпринимательства в сфере транспорта и может быть представлен следующими группами:

– методами, инструментами и механизмами финансовой поддержки предпринимательства в сфере транспорта;

– методами, инструментами и механизмами имущественной поддержки предпринимательства в сфере транспорта;

– методами, инструментами и механизмами информационной поддержки предпринимательства в сфере транспорта и др.

5. Методы управления эффективностью развития предпринимательской деятельности на транспорте. Формирование методологии развития предпринимательства на транспорте должно быть ориентировано на эффективность, что требует проработки соответствующего элемента методологии по следующим аспектам:

– формирования методических основ внедрения системы мониторинга эффективности развития предпринимательства на транспорте;

– разработки системы критериев и показателей эффективности развития предпринимательства на транспорте;

– разработки методик оценки эффективности предпринимательства в сфере транспорта на всех уровнях управления.

Таким образом, управление развитием предпринимательства на транспорте представляет собой сложный, многоаспектный процесс, охватывающий множество вопросов развития предпринимательства в сфере транспорта. Каждый элемент методологии, в свою очередь, требует своей дальнейшей детальной проработки и научно-методического обоснования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Беляев В.М.* Грузовые перевозки: учебное пособие / В.М. Беляев. – М.: Академия. 2011. – 176 с.

2. *Бородулина С.А.* Вопросы ведения предпринимательской деятельности на транспорте с использованием методов процессного управления / С.А. Бородулина // Вестник СибАДИ, № 4 (38), 2014, с. 116–122.

3. *Ефимов В. М.* Экономическая наука под вопросом: новые методология, история и исследовательские практики: Монография / В.М. Ефимов. - М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 352 с.

4. *Кабаков В.С.* Теоретико-методологические основы развития предпринимательства в РФ / В.С. Кабаков // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина, № 2, 2011, с. 121–141.

5. *Квасов, А. С.* История экономических учений: учебник / А. С. Квасов; под ред. А. С. Квасова. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 495 с.

6. *Кирвель Ч. С.* Философия и методология науки: учеб. пособие / Ч.С. Кирвель [и др.]; под ред. Ч.С. Кирвеля. - Минск: Выш. шк., 2012. - 639 с.

7. *Покидченко М. Г.* История экономических учений: Учеб. пособие / Покидченко М. Г., Чаплыгина И. Г. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 271 с.

8. *Светлов, В. А.* Философия и методология науки: учеб. пособие. Ч. 2 / В. А. Светлов, И. А. Пфаненштиль. - Красноярск: Сибирский федеральный ун-т, 2011.

9. *Сухарев О. С.* Методология и возможности экономической науки: Монография / О.С. Сухарев. - М.: КУРС: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 368 с.

10. *Черняк, В. З.* История предпринимательства: учеб. / В. З. Черняк. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 607 с.

11. Entrepreneurship at a Glance 2015. Value added by enterprise size // OECD Library. [Электронный ресурс]. Режим доступа - http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/entrepreneurship-at-a-glance-2015_entrepreneur_aag-2015-en (дата обращения 25.02.2016)

УДК 338.46

*Л. С. Шаховская¹, Е. Г. Попкова¹, Е. Э. Головчанская², О. В. Леоненко³***ОРГАНИЗАЦИЯ И РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ
УНИВЕРСИТЕТАХ: ОПЫТ РОССИИ И БЕЛАРУСИ***¹ Волгоградский государственный технический университет² Белорусский государственный университет³ Белорусско-Российский университет

В статье раскрываются инновационные процессы трансформации университетов России и Беларуси в системе интеграция науки, образования, бизнеса и государства. Акцентируется внимание на организации инфраструктуры предпринимательской деятельности университетов России и Беларуси. Исследуются ее результаты, выявляются зоны развития.

Ключевые слова: предпринимательский университет, трансформация вузов, трансфер знаний, коммерциализация научно-исследовательских разработок, инновации.

*L. S. Shakhovskaya¹, E. G. Popkova¹, E. E. Golovchanskaya², O. V. Leonenko³***ORGANIZATION AND DEVELOPMENT OF BUSINESS ACTIVITY
AT MODERN UNIVERSITIES: EXPERIENCE OF RUSSIA AND BELARUS**¹ Volgograd state technical university² Belarussian state university³ Belarussian-Russian university

Innovative processes of transformation of universities of Russia and Belarus in the system of science, education, business and the state integration are revealed in the article. The emphasis is placed on the organization of business activity in the universities of Russia and Belarus. Their results and possibilities of development are investigated.

Keywords: entrepreneurial university, transformation of higher education institutions, transfer of knowledge, commercialization of research and development, innovations.

Развитие экономики знаний является базовым условием для формирования инновационной экономики в России и Беларуси, что приводит к активной интеграции науки, образования и бизнеса под непосредственным контролем государства, поскольку образование выполняет в обществе, одновременно, как социальную функцию, так и экономическую. Все эти процессы обусловлены трансформацией, смещением и расширением приоритетов функционирования субъектов инновационной деятельности, к которым, несомненно, относятся и университеты. Цель таких интеграционных объединений – повышение эффективности инновационной деятельности всех его участников и страны в целом.

Безусловно, главенствующая роль во всех интеграционных структурах принадлежит университетам предпринимательского типа (предпринимательскому университету), как ведущему звену в системе генерации и коммерциализации

новейших знаний. Специфика университетов предпринимательского типа заключается в том, что вузы осуществляют не только классические функции: учебную, научно-исследовательскую, интеллектуальную, культурную, экономическую, социальную, но, к ним добавляются принципиально новые функции: подготовка креативных и коммерчески грамотных специалистов; генерирование и производство наукоемких идей, технологий, инноваций; трансфер и коммерциализация знаний; обеспечение доходности от совокупной научно-учебной деятельности.

В России начало формирования университетов предпринимательского типа связано с развитием вузовской инновационной инфраструктуры. В 2009 году была принята государственная программа по поддержке ведущих российских вузов, что предполагало развитие инновационной инфраструктуры вузов, их кооперации с производственными предприятиями,

© Шаховская Л. С., Попкова Е. Г., Головчанская Е. Э., Леоненко О. В., 2016

* Исследование выполнено в рамках белорусско-российского научно-исследовательского проекта (БГУ кафедра инновационного менеджмента – ВолгГТУ кафедра мировой экономики и экономической теории) на тему: «Теоретико-методологические основы маркетингового обеспечения инновационного развития интеллектуальных ресурсов Республики Беларусь и Российской Федерации в условиях экономической интеграции (на примере создания университетов предпринимательского типа)» Грант БРФФИ-РГНФ № Г15Р-004.

а также трансформации части вузов России в федеральные и национальные исследовательские университеты. Трансформация вузовской системы сопровождалась разработкой соответствующей нормативно-правовой базы, позволившей сформировать особую институциональную среду их деятельности. Это, прежде всего, закон от 2.08.2009 г. № 217-ФЗ и ряд постановлений российского Правительства: № 218, № 219 и № 220, в соответствии с которыми регламентировалось создание малых предприятий при вузах, проведение совместной исследовательской работы между университетами и корпорациями, создание инновационной инфраструктуры в вузах и привлечение ведущих ученых к научно-педагогической деятельности в вузах [1].

Все это позволило к 2014 году сформировать в России сеть ведущих российских вузов: два университета с особым статусом – МГУ им. М. В. Ломоносова и Санкт-Петербургский государственный университет, 9 федеральных университетов и 29 национальных исследовательских университетов, среди которых 9 – классических университетов, 17 – вузов технического профиля, один университет медицинского профиля, один – экономического, а также академический научно-образовательный центр Российской академии наук.

В настоящее время в России запущена программа объединения региональных вузов в опорные региональные университеты с выделением финансирования до 2020 года, что обусловлено демографическим спадом в стране и недостатком финансирования [2]. Опорные вузы ориентированы на решение задач социально-экономического развития регионов их базирования и на обеспечение местного рынка труда высококвалифицированными специалистами [3]. В список опорных региональных вузов вошли: Волгоградский гостехуниверситет; Воронежский гостехуниверситет; Вятский госуниверситет; Донской гостехуниверситет; Костромской гостехуниверситет; Омский гостехуниверситет; Орловский госуниверситет им. Тургенева; Самарский гостехуниверситет; Сибирский государственный аэрокосмический университет им. М. Ф. Решетнева; Тюменский государственный нефтегазовый университет; Уфимский государственный нефтяной техникум. Все эти вузы представили программы развития, на реализацию которых, государством выделено дополнительное финансирование

в размере до 200 миллионов рублей ежегодно в течение трех лет. Дополнительные субсидии и программы развития этих университетов в их новом статусе, должны сформировать сильный по качеству предлагаемых знаний преподавательский состав и значительно улучшить техническое обеспечение материальной базы опорных региональных университетов.

К 2015 году в системе высшего образования РФ действовало уже 11 Федеральных университетов (из них 5 – инновационные, попали в программу «5 – 100», цель которой – максимизация конкурентных позиций группы ведущих российских университетов на глобальном рынке образовательных услуг и исследовательских программ), 11 – опорных региональных университетов, плюс государственные (ведомственные) отраслевые высшие учебные заведения (университеты или академии) – аграрные, медицинские, педагогические, физкультурные, сервиса и туризма. Все остальные высшие учебные заведения – это разнопрофильные учреждения, как правило, гуманитарной направленности, и не только государственные, но и частные.

Волгоградский государственный технический университет (ВолгГТУ) стал первым опорным региональным университетом (ОРУ), объединившим два государственных университета – технический и архитектурно-строительный. Цель ОРУ – создание современного научно-образовательно-производственного комплекса, ориентированного на подготовку специалистов с высоким уровнем компетенций для обеспечения высокотехнологичных отраслей экономики Волгоградского региона. В соответствии с этой целью планируется к 2020 году увеличить объем НИОКР в расчете на одного научно-педагогического работника (НПР) до 380 тыс. руб., а численность студентов-очников должна достичь не менее 11 000 чел.

Управление научно-исследовательской деятельностью в ВолгГТУ осуществляется Управлением науки и инноваций, в структуре которого, функционируют отделы: «Интеллектуальной собственности» и «Стандартизации и метрологии». В университете, при долевом участии ВолгГТУ, созданы 8 студенческих инновационных организаций (хозяйственных обществ с ограниченной ответственностью, малых инновационных предприятий): ООО научно-образовательный центр – НОЦ «Эксперт»; ООО «Трансавтоматика»; ООО «АРТЕК»; ООО «ЦИТ «Интегра»; ООО «ВИАЦ»; ООО «ИК

КамЭнерго»; ООО «ОЭС»; ООО «ЦЭБЭ»; ООО «ЦСМ»; ООО «СВЧ – технологии»; ООО «Энергопрорыв». Создан инжиниринговый центр «Полимерные композиционные материалы и технологии» с финансированием 100 млн. рублей на 2015-2016 годы [4]. Динамика создания инновационных структур показывает гибкость, мобильность университета, т.е. высокую адаптационную способность к быстро меняющимся условиям современной рыночной среды.

Всего в ВолгГТУ в 2015 году объем НИР составил 367,9 млн. рублей, в том числе: создано (в млн. рублей) наукоемкой продукции на 196,5; услуги информационного центра (ИЦ) – 40; гранты различных научных фондов (ГНФ) – 0,7, местный бюджет – 4,9; грант Президента – 4,2; средства РНФ – 19,5; РФФИ – 26,1; х/д и НИР – 48,7; государственные задания (ГЗ) – 25,6. В 2015 году получен 171 патент (в 2011 – 157), 65 свидетельств (в 2011 – 44), подано 169 заявок на объекты интеллектуальной собственности (в 2011 – 154), подана 71 заявка на свидетельство о праве интеллектуальной собственности (в 2011 – 54) [5]. Однако динамика изменения объемов доходов хоздоговорных НИР в университете показывает снижение на 17,4 % к 2014 году, что объясняется общим ухудшением экономической ситуации, как в регионе, так и в РФ в целом. Объемы бюджетных НИР ВолгГТУ выполненных в 2015 г., так же снизились на 12,7 % к 2014 году, что связано с общим снижением бюджетного финансирования в РФ, причиной которого, является продолжающийся экономический кризис. Тем не менее, согласно мониторингу министерства образования и науки РФ, ВолгГТУ по доходам от НИОКР (334,82 тыс. руб.) в 2015 году занял 3-е место в расчете на одного НПП после таких крупнейших российских технических ВУЗов как МГУ им. Н. Э. Баумана (551,48 тыс. руб.) и МАДИ (433,68 тыс. руб.) [6].

Ярким примером формирования университета предпринимательского типа может также служить Томский политехнический университет - четвертый в России и старейший технический вуз в ее азиатской части [7]. Контингент обучающихся – более 20 тысяч студентов. Управление научно-инновационной деятельностью университета осуществляется управлением по научной работе и инновациям (УНРИИ). Учебная, научно-исследовательская и инновационная деятельность осуществляется 11-ю институтами (Институт природных ресурсов (ИПР),

Институт физики высоких технологий (ИФВТ), Институт кибернетики (ИК), Физико-технический институт (ФТИ), Институт неразрушающего контроля (ИНК), Энергетический институт (ЭНИИ), Институт социально-гуманитарных технологий (ИСГТ), Институт развития стратегического партнерства и компетенций (ИСПК), Институт международного образования и языковой коммуникации (ИМОЯК), Институт электронного обучения (ИнЭО), Юргинский технологический институт ТПУ (ЮТИ)). В ряде институтов функционируют отделы инновационной деятельности. Например, в институте кибернетики – отдел научно-инновационного развития.

В институте социально-гуманитарных технологий (ИСГТ) учебный процесс в сфере предпринимательства осуществляется кафедрой инженерного предпринимательства (ИП). В составе университета 48 инновационных предприятий (Обществ с ограниченной ответственностью – ООО), бизнес-инкубатор, центр трансфера технологий, отдел правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности, выставочный центр «Наука и образование в ТПУ: традиции и новации». Научно-исследовательская, инновационная деятельность университета осуществляется в более чем в 120 лабораториях и центрах, 10 из которых – инновационных научно-образовательных центра. Действует Инновационная образовательная программа ТПУ, направленная на создание полноценной опережающей подготовки элитных специалистов и команд профессионалов мирового уровня. ТПУ по праву считается одним из крупнейших в стране научно-образовательных комплексов. На 01.01.2015 года доля бюджетного финансирования в общем объеме консолидированного бюджета составила 51,4 %, платная образовательная деятельность 10,0 % выполнения научно-исследовательских проектов составила 26,1 %. Суммарный объем НИОКР университета за период 2011–2014 гг. составляет более 6,6 млрд. руб. (в 2014 г. – более 2 млрд. руб.). Объем договоров на выполнение НИОКР по заказу предприятий реального сектора экономики составляет более 72 %. Заказчиками выступают Adensis GmbH Company (Германия), Smiths Heimann GmbH (Германия), Beijing (Китай), Dalian Xinghai Nanotechnology Co. (Китай), ITAC Ltd (Япония), ЗАО Акционерная компания «АЛРОСА», ОАО «ГМК Норильский никель», ООО «Газпромнефть-Вос-

ток», ОАО «Информационные спутниковые системы им. М.Ф. Решетнева», ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «МРСК Юга», ОАО СО ЭЭС, ОАО ФСК ЭЭС, РСК «Энергия» и др. В 2014 году ТПУ выполнялись работы по 4 проектам программы TEMPUS, 3 проектам программы FP7 [8].

Университет занимает лидирующее положение среди вузов РФ по объемам НИОКР, зарубежным контрактам, количеству опубликованных статей, количеству полученных патентов и защит кандидатских и докторских диссертаций.

Трансформация вузов России в исследовательские, федеральные, опорные университеты сопровождается усилением их предпринимательской активности. Создаются малые инновационные предприятия. Количество созданных МИПов при вузах всех федеральных округов РФ, по состоянию на декабрь 2015 года, составило 2856. В том числе: Приволжский округ – 19 %, Сибирский – 21 %, Центральный – 28 %, Северо-Западный – 11%, Уральский – 8 %, Южный – 7 %, Дальневосточный – 4 %, Северокавказский – 3 % [5].

В области IT-технологий вообще около 60–70 % добавленной стоимости продукта связано с человеческим, интеллектуальным, профессиональным капиталом [9], который формируется и обеспечивается самими университетами предпринимательского типа. Сегодня, успех предпринимательского университета, как и любой компании, определяется качеством человеческого капитала, имеющегося в его распоряжении, а обеспечивают данный ресурс сами университеты. Следовательно, для сохранения и повышения конкурентоспособности, бизнесу необходимо интегрироваться в систему высшего образования и, прежде всего, в направлении целевого обучения. В качестве такой модели многие руководители ВУЗов и бизнес-сообщества рассматривают предпринимательские университеты, которые с бизнесом объединены по ряду позиций: нацеленность на результат; необходимость стратегического видения; проведение совместных исследований, и, как следствие, создание новых маркетинговых структур, а также привлечение компетентных талантливых сотрудников (преподавателей) и способных, заинтересованных студентов. По их мнению, модель Израиля в области коммерциализации представляется достаточно интересной, поскольку результаты коммерциализации (прибыль от продажи лицензии и роялти) делятся

между тремя основными участниками – разработчиком, инвестором и университетом, в соотношении 40/40/20 [9]. Думается, что доля университетов может быть значительно увеличена, если он еще является и разработчиком.

Примечательным событием в вопросах развития предпринимательских университетов можно считать создание в сентябре 2011 г. в рамках IV Петербургского международного Инновационного Форума, при участии вице-президента по образованию и исследованиям Фонда «Сколково», а так же ректоров ключевых российских вузов, – Ассоциации предпринимательских университетов России [10]. Основная цель ее создания - содействие формированию государственной политики в области развития эффективного партнерства образования с государственными органами власти и бизнеса в рамках модели «Тройной спирали» для активного включения в процессы трансфера технологий и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности. Членами ассоциации стали: Московский физико-технический институт (МФТИ); Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»; Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики (СПбГУ ИТМО); Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР) и Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС» (НИТУ «МИСиС»). Позже к Ассоциации присоединились Высшая школа экономики (ВШЭ) и Томский государственный политехнический университет (ТПУ). Все университеты – члены этой Ассоциации, – поставщики технологий, решений, сервисов в инновационную систему страны, активно взаимодействуют с институтами развития, государственными корпорациями и компаниями. Кроме того, в их стенах готовятся кадры, необходимые для инновационного развития экономики и социальной сферы – инженерные, управленческие, предпринимательские.

В 2015 году Республика Беларусь вошла в Болонский процесс на условиях осуществления структурных изменений в системе высшего образования, повышения роли студенческого самоуправления, а также создания программ мобильности для студентов и преподавателей. Все эти мероприятия и условия их проведения отражены в Дорожной карте, результаты выполнения условий которой, Беларусь должна

предоставить на конференцию министров образования стран ЕАЭС в 2018 году.

В настоящее время система высшего образования Республики Беларусь включает 33 университета, 8 академий и 10 институтов. Из них 9 – частных и 43-государственных. Всего в Беларуси 62 учреждения высшего образования.

В последние годы в Беларуси наметилась тенденция расширения деятельности вузов в направлении развития предпринимательства, что связано с необходимостью создания в республике инновационной экономики в условиях формирования экономики знаний. Главная идея смены модели организации и управления классического университета в предпринимательский – это переход от государственного финансирования к многоканальному финансированию на основе самостоятельного привлечения инвестиций [11].

Организация инновационной деятельности белорусских вузов и предпринимательской инициативы регулируется существующей в республике собственной нормативно-правовой базой, начало создания которой, относится к 2003 году, когда были приняты соответствующие постановления Совета Министров Республики Беларусь, нашедшие продолжение в последующие годы [12], когда были определены цели, задачи, принципы инновационной политики Беларуси, содержание инновационной деятельности и субъекты инновационной инфраструктуры, источники и условия финансирования инновационной деятельности, а также ряд других основополагающих статей, регламентирующих коммерциализацию результатов научной и научно-технической деятельности, созданных за счет государственных средств.

В отдельных нормативно-правовых документах рассматривались вопросы привлечения иностранных специалистов к реализации образовательных программ высшего образования и были определены условия оплаты их труда, а так же порядок возмещения расходов ученым, имеющим достижения в конкретной сфере деятельности, и обладающим знаниями, методами и технологиями инновационного характера для соответствующих профилей (направлений) образования. В 2015 году постановлением Совета Министров Республики Беларусь были определены приоритетные направления научных исследований Республики Беларусь на 2016–2020 годы.

Одна из предпринимательских функций вузов Республики Беларусь – коммерциализация

научных разработок, осуществляется через центры трансфера технологий и технопарки. В настоящее время в системе образования Беларуси успешно действуют 14 центров трансфера технологий, которые созданы для содействия развитию инновационного предпринимательства, расширению международных партнерских отношений в сфере инноваций и высоких технологий, и внедрению научно-технических разработок университетов в народное хозяйство республики [13].

На базе 3 университетов созданы технопарки: РИУП «Научно-технологический парк Витебского государственного технологического университета»; РИУП «Научно-технологический парк Полоцкого государственного университета»; РИУП «Научно-технологический парк БНТУ «Политехник»»; БГУИР и Белорусско-Российский Университет представлены в парке высоких технологий Республики Беларусь. Такие структуры обеспечивают исследования, трансфер знаний и технологий, коммерциализацию разработок.

Ярким примером развития предпринимательской деятельности в университете является Белорусский государственный университет (БГУ). Это современный учебно-научно-производственный комплекс Беларуси, который в 2015 году включал 29 юридических лиц, из них: 12 научно-исследовательских организаций, 10 учреждений образования, 7 производственных организаций. Контингент обучающихся 44877 человек. На сегодняшний день в состав БГУ входят 4 научно-исследовательских института, 3 национальных научных центра и 7 унитарных предприятий. Образовательный процесс осуществляют 24 факультета и института, лицей БГУ, юридический колледж БГУ. Обучение студентов осуществляется по 70 специальностям. На экономическом факультете осуществляется учебный процесс по специальности «Инновационный менеджмент» кафедры Инновационного менеджмента. Государственный институт управления и социальных технологий БГУ включает в свою структуру кафедру Маркетинга и осуществляет подготовку по специальности «Маркетинг». Институт бизнеса и менеджмента технологий БГУ включает 4 кафедры, в том числе кафедры Бизнес-администрирования и Бизнес – коммуникаций, осуществляющих подготовку по специальности «Бизнес-администрирование».

В структуре университета успешно функционируют исследовательские центры: Центр

аэрокосмического образования БГУ, Центр информационных технологий, Медиацентр БГУ, Телецентр БГУ, Республиканский Центр Проблемам Человека, Центр социологических и политических исследований, Центр перспективного детства, учебно-научный Центр системных исследований проблем молодежи экономического факультета Белгосуниверситета.

В структуре БГУ 6 научно-исследовательских учреждений: «Научно-исследовательский институт прикладных проблем математики и информатики», в структуре которого 7 научно-исследовательских лаборатории; «Национальный научно-исследовательский центр мониторинга озоносферы»; научно-методическое учреждение "Республиканский центр проблем человека»; 6 научно-исследовательских лабораторий и центров, в том числе и отдел информационного обеспечения и маркетинга; научно-исследовательское учреждение «Институт прикладных физических проблем им. А. Н. Севченко» БГУ включает в себя 6 отделов, в составе которых функционируют 17 лабораторий; научно-исследовательское учреждение «Институт ядерных проблем» БГУ – 9 лабораторий; учреждение БГУ «НИИ физико-химических проблем» (НИИ ФХП БГУ), в структуре которого 20 научно-исследовательских лабораторий и центров (в том числе и научно-инновационный отдел).

Другие научно-вспомогательные предприятия комплекса БГУ: учебно-научно-производственное республиканское унитарное предприятие «Унитехпром БГУ»; научно-производственное республиканское унитарное предприятие «Унидрагмет БГУ»; республиканское научно-исследовательское унитарное предприятие «Центр информационных ресурсов и коммуникаций»; научно-техническое республиканское унитарное предприятие «ИНКОС» БГУ; научно-производственное республиканское унитарное предприятие «Актив БГУ»; республиканское унитарное предприятие «Издательский центр Белорусского государственного университета»; учебно-опытное республиканское унитарное предприятие «Щемыслица» БГУ; республиканское производственное унитарное предприятие «Комбинат общественного питания БГУ»; учреждение «Дирекция строящихся объектов Белорусского государственного университета». Для продвижения разработанной научно-технической продукции (НТП) на белорусском и зарубежных рынках отдел рекламно-

го и информационного обеспечения научных разработок БГУ проводит регистрацию НТП в «Банке перспективных разработок».

Доля внебюджетных средств в общем объеме работ (услуг) в 2015 году в БГУ составила – 50,4 %, доля бюджетных средств – 49,6 %. Образовательные услуги – 70,2 %, научно – инновационная и производственная деятельность – 29,8 %. Экспорт научного комплекса БГУ – 8416,7 тыс. дол. США (в том числе услуги: образование – 6274,4 тыс. дол. США, наука – 1312,5 тыс. долл. США); привлечено средств по грантам – 686,7 тыс. долл. США. Создано и разработано объектов новой техники, технологий и материалов на 120 тыс. долл. США, внедрено в производство разработок на 86 тыс. долл. США [14].

БГУ является головной организацией-исполнителем 8 ГПНИ, 3 государственных программ, 3 государственных научно-технических программ.

Еще один яркий пример университета предпринимательского типа – это Белорусско-Российский университет (г. Могилев). Это единственный вуз Республики Беларусь, действующий в рамках законодательств и образовательных стандартов двух государств: Республики Беларусь и Российской Федерации. В соответствии с Соглашением между Правительством Республики Беларусь и Правительством Российской Федерации в 2001 и 2003 годах, старейший технический вуз г. Могилева преобразован в Государственное учреждение высшего профессионального образования «Белорусско-Российский университет», партнером которого с российской стороны является Санкт-Петербургский политехнический университет им. Петра Великого.

Белорусско-Российский университет является крупнейшим региональным научно-образовательным центром. Структуру университета составляют: институт повышения квалификации и переподготовки кадров, архитектурно-строительный колледж и лицей. Образовательный процесс осуществляют восемь учебных факультетов: автомеханический, машиностроительный, строительный, экономический, электротехнический, инженерно-экономический, заочный, а также факультет довузовской подготовки и профориентации, включающие в свой состав 30 кафедр. Студенческий состав университета насчитывает более 7500 человек, общая численность обучающихся во всех струк-

турных подразделениях вуза достигает 12000 человек. В университете имеются научно-исследовательский сектор, проблемные научно-исследовательские лаборатории и научно-производственные центры.

С 2008 года университет функционирует в условиях активных структурных преобразований в направлении инновационного развития, что подтверждает высокую адаптационную способность вуза к быстро меняющейся внешней и внутренней среде его деятельности. Для активного внедрения инноваций в учебный процесс университета, в период с 2008 по 2013 годы, была создана лаборатория инновационной деятельности (2009), впоследствии преобразованная в отдел инновационной деятельности (2010). После введения в действие сети мультимедийных аудиторий и обучения НПС работе в них, создания информационного портала университета, сотрудники этого отдела вошли в состав отдела развития информационных систем для совершенствования внешних информационных ресурсов университета. Для расширения научных услуг были сформированы конкурентоспособные научные группы (КНГ) университета. В 2014 году созданы четыре новых научно-исследовательских лаборатории и центры: лаборатория «Электроники»; лаборатория «Программирование»; инженеринговый центр «SimTech»; центр «Техносферная безопасность». С целью коммерциализации научно-технических разработок ученых университета в Белорусско-Российском университете создан Центр трансфера технологий. Центр осуществляет свою деятельность, взаимодействуя с высшими учебными заведениями Республики Беларусь, их научными подразделениями, а также с предприятиями и организациями РБ, с международными и национальными организациями зарубежных стран по вопросам трансфера технологий. Этот центр Белорусско-Российского университета поддерживает тесные связи с Республиканским центром трансфера технологий, Научно-аналитическим центром информации, инноваций и трансфера технологий (региональное отделение по Могилевской области), а также с государственным предприятием «Научно-технологический парк БНТУ «Политехник».

Необходимо выделить специфику деятельности конкурентоспособных научных групп (КНГ) Белорусско-Российского университета, которые уверенно занимают нишу республиканского сектора экономики. Например, центр

сертификации и испытаний – ведущая организация по сварочным работам на Белорусской АЭС, лаборатория «Волоконно-оптической диагностики» – производит уникальные эндоскопы для медицины и промышленности, ИЦ «SimTech» – проектирование грузоподъемной, горно-шахтной и карьерной техники на основе методов наукоемкого компьютерного инженеринга.

Структура КНГ университета состоит, как правило, из проектных групп, которые оперативно взаимодействуют с заказчиком и между собой при проведении проектных работ, испытаний и обмене информацией [15]. В ИЦ «SimTech» успешно работают менеджеры проекта, исполнители по проекту и система учета трудозатрат и достижений специалистов. Сотрудничество с бизнесом реализуется посредством выполнения проектов. Так, с ОАО «БЕЛАЗ» – управляющая компания холдинга «БЕЛАЗ-ХОЛДИНГ» (проект 75320 – этап 2015). ООО «ПРОТОС» – разработка конструкции траверсы для железнодорожного крана. Завод полимерных труб, ЗАО – проект СМИТФЛЕКС.

Ежегодно проводятся стажировки студентов на конкурсной основе. Фактически в университете складывается модель научно-исследовательской части, которая могла бы адаптировалась под условия оперативного взаимодействия с заказчиком, а также современные рыночные условия трансфера технологий и знаний. За 2015 год КНГ университета выполнено 177 внебюджетных НИОКР.

Анализ финансовой деятельности КНГ за 2015 год показывает, что общий объем финансирования в 2015 г. составил 9 608,8 млн. руб. и по сравнению с 2014 г. уменьшился на 253 млн. Бюджетное финансирование составило 1595,7 млн. руб. (в рамках ГПНИ – 1 373,7 млн. руб.; по проектам БРФФИ – 62 млн. руб.; по республиканским ГНТП – 40 млн. руб., 3 аспирантских гранта – 120 млн. руб. По хозяйственным договорам с предприятиями и организациями выполнены 177 НИОКР и услуг на сумму 8 096,5 млн. руб., в том числе 3 340,0 млн. руб. – в Центре сертификации и испытаний. (Все показатели по БРУ приведены в неденированных рублях республики Беларусь.)

Из общего объема финансирования НИР составляет 47,5 %, хоздоговорные услуги – 52,5 %. Общая доля внебюджетного финансирования в вузе составила 83,3%.

Что касается дополнительной функции вуза как университета предпринимательского типа –

функции обеспечения доходов, то следует обратить внимание на то, что при формировании доходов на 2016 год, в консолидированном бюджете вуза запланирована доля бюджетного финансирования в объеме 52,32 %, тогда как доля внебюджетных средств достигает 47,68 %. То есть, почти 50 % финансирования должны составить результаты коммерциализации научно-исследовательской деятельности вуза.

Таким образом, проведенное исследование показало, что системы образования России и Беларуси находятся на пути перемен, однако, с несколько различными акцентами и скоростью изменений. Россия вступила в Болонский процесс в 2003 году и к 2014 году высшее образование страны претерпело существенные изменения. Классические университеты были преобразованы в университеты особого статуса, федеральные университеты, национальные исследовательские университеты, запущена программа объединения вузов в регионах в опорные университеты. В России с 2011 года действует Ассоциация предпринимательских университетов. Основной задачей Ассоциации является содействие эффективному сотрудничеству между университетами, бизнесом и правительством. Беларусь присоединилась к Болонскому процессу в 2015 году, в результате чего все вузы страны находятся на этапе адаптации своих образовательных программ к его требованиям.

Несмотря на эти различия, прослеживается устойчивая тенденция осознания образовательным сообществом двух стран необходимости создания эффективных моделей сотрудничества образования, науки, бизнеса и государства, и применения инструментов предпринимательства в деятельности университетов. Данная тенденция активно поддерживается государственным управлением двух стран путем разработки и внедрения законодательной и нормативно-правовой базы и их динамичными изменениями. Университеты России и Беларуси ведут активную образовательную и научную деятельность, результаты которой путем выполнения предпринимательских функций внедряют в инновационную экономику. Это развитие бизнес-образования, которое осуществляется по рыночно- и инновационно-ориентированным специальностям и направлениям, как на условиях бюджетного финансирования, так и в системе платных образовательных услуг. В рамках научно-исследовательских структур

осуществляется производство, генерирование научных идей и трансфер знаний, что выражается в выполнении НИР и проектов по ГРАН-Там, получении патентов на изобретения и т. д. Для более эффективного сотрудничества с бизнесом активно создаются инновационные структуры. Производство наукоемких технологий, инноваций и их коммерциализация (капитализация знаний, через извлечение прибыли), осуществляется технопарками, центрами трансфера знаний, конкурентоспособными научными группами и другими структурами вузов через выполнение хоздоговорных работ, реализацию лицензий, создание продукции и пр. Результаты выполнения всех этих функций в конечном итоге формируют доходность вузов, что с позиций предпринимательства обеспечивается через платные образовательные услуги, коммерциализацию новейших знаний (лицензии, научно-исследовательские, научно-технические проекты, ноу-хау и др. виды деятельности) и составляет около 50 % внебюджетных средств консолидированного бюджета.

В то же время, несмотря на очевидные достоинства и необходимость развития предпринимательских функций в вузах, исследование позволило выделить ряд общих, как мы полагаем, для России и Беларуси проблемных зон. Это, в первую очередь, угроза подрыва академических основ высшего образования (главное – прибыль), и как следствие неоднозначное отношение и скорее – недоверие академической среды к предпринимательской деятельности университета. Это, также сложность формирования предпринимательского мышления и предпринимательской культуры у преподавателей, студентов и всего персонала, их неготовность к принятию ответственности и рисков за управленческие решения, низкая степень академических свобод. И, как следствие, недоверие бизнеса к возможности эффективного сотрудничества с университетами. Решение этих и других проблем мы видим в рациональном подходе, в нахождении баланса интересов между всеми участниками образовательной, исследовательской, инновационной и предпринимательской деятельности, что позволит разрешить возникающие противоречия между социальной функцией университетов и коммерческой направленностью их учебно-научно-производственной деятельности в условиях рыночных отношений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Информационный интернет портал NT-Inform. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rsci.ru/innovations/small_innovative_enterprises/62178.php Дата доступа 11.06.2016
2. Доверенные лица В. Путина. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://doverennielitsa.ru/topic/10601>
3. Аргументы и Факты. Еженедельник. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.aif.ru/dontknows/file/chto_takoe_opornyy_universitet_i_zachem_on_nuzhen Дата доступа 11.06.2016
4. Сведения о хозяйственных обществах, созданных при долевом участии ВолгГТУ в соответствии с ФЗ-217 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.vstu.ru/files/webmaster/2013-06/4417/svedeniya_o_hozyaystvennyh_obshchestvah_sozdannyh_pri_dolevom_uchastii_volggtu.pdf
5. Шаховская Л.С. Доклад на международной научно-технической конференции «Материалы, оборудование и ресурсосберегающие технологии», Белорусско-Российский университет. Могилев – 2016.
6. Данные мониторинга Министерства образования РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://indicators.miccedu.ru/monitoring/_vpo/inst.php?id=35
7. Томский политехнический университет. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://tpu.ru> Дата доступа 11.06.2016
8. Томский политехнический университет. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://tpu.ru/today/facts-numbers/result/> Дата доступа 11.06.2016
9. Васильев В. Не благотворительность, но партнерство. Известия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/615334> Дата доступа 12.06.2016
10. Интернет-портал интеллектуальной молодежи. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ipim.ru/news/4140.html> Дата доступа 11.06.2016
11. Шимов В.Н., Крюков Л.М., Перспективы развития высшей школы Беларуси: поиск ответов на новые вызовы. Белорусский экономический журнал. №3. – 2015 – С. 79–103.
12. Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://temp.pravo.by/main.aspx?guid=1871&t=84253> Дата доступа 11.06.2016
13. Межвузовский центр маркетинга научно-исследовательских разработок. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.icm.by/ru/transfer_centers Дата доступа 11.06.2016
14. Белорусский государственный университет. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.bsu.by/ru/main.aspx?guid=247521> Дата доступа 11.06.2016
15. Леоненко О.В., Шаховская Л.С., Головчанская Е.Э. Предпринимательский университет как необходимое условие развития конкурентоспособных научных групп в современной инновационной среде мировой экономики. В книге: Материалы, оборудование и ресурсосберегающие технологии. Материалы международной научно-технической конференции 14-15 апреля. Могилев, 2016. С. 3–12

УДК338.242.2

*И. А. Морозова¹, М. В. Глазова²***ТИПЫ И УРОВНИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ
В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**¹ Волгоградский государственный технический университет
² ООО «ЛУКОЙЛ-ЭНЕРГОСЕТИ»

Целью статьи является рассмотрение типов и уровней принятия управленческих решений и модификация алгоритма разработки и принятия управленческих решений в современных организациях с учетом новых вызовов рынка. На основе существующей пирамиды уровней управления организацией авторами разработана структурно-логическая модель принятия управленческих решений в современных организациях. В работе рассмотрены основные существующие подходы к типологизации управленческих решений в современных организациях.

Ключевые слова: принятие управленческих решений, корпоративная ответственность, вовлечение потребителей, современная организация.

*I. A. Morozova¹, M. V. Glazova²***TYPES AND LEVELS OF ACCEPTANCE OF ADMINISTRATIVE
DECISIONS IN MODERN ORGANIZATIONS**¹ Volgograd State Technical University
² LLC "LUKOIL-ENERGOSETY"

The aim of the article is to examine the types and levels of management decision-making and modification of the algorithm development and management decisions in modern organizations to meet new market challenges. On the basis of the existing management of the organization pyramid levels the authors developed a structural-logical model of managerial decision-making in modern organizations. The paper describes the main existing approaches to the typology of administrative decisions in modern organizations.

Keywords: management decisions, corporate responsibility, involving consumers, modern organization.

В динамичных рыночных условиях менеджеры современных организаций постоянно принимают управленческие решения, так как отсутствие реакции на изменения в окружающей среде почти во всех случаях приводит к ухудшению положения организации [10]. Конкуренция делает необходимой борьбу современных организаций, каждая из которых преследует собственные цели и интересы, за выживание и развитие [1].

От своевременности и правильности принимаемых управленческих решений зависит успешность адаптации организации к новым рыночным условиям [4]. Поэтому на менеджерах лежит большая ответственность. Обилие подходов и методов разработки и принятия управленческих решений обуславливает необходимость дифференцирования решаемых задач и типологизации управленческих решений [2].

Многообразие принимаемых решений делает невозможным единоличное управление современной организацией и определяет важность разделения труда и выделения различных

уровней принятия управленческих решений в современных организациях [5]. Несмотря на развитую теоретико-методологическую базу разработки и принятия управленческих решений в современных организациях, остаются нерешенными вопросы, связанные с практическими аспектами и косвенными эффектами, возникающими в результате реализации таких решений [9].

Это определяет высокую актуальность исследования перспектив совершенствования процесса разработки и принятия управленческих решений в современных организациях. Целью данной статьи является рассмотрение типов и уровней принятия управленческих решений и модификация алгоритма разработки и принятия управленческих решений в современных организациях с учетом новых вызовов рынка.

На основе существующей пирамиды уровней управления организацией [6] авторами данной статьи разработана структурно-логическая модель принятия управленческих решений в современных организациях (рис. 1).

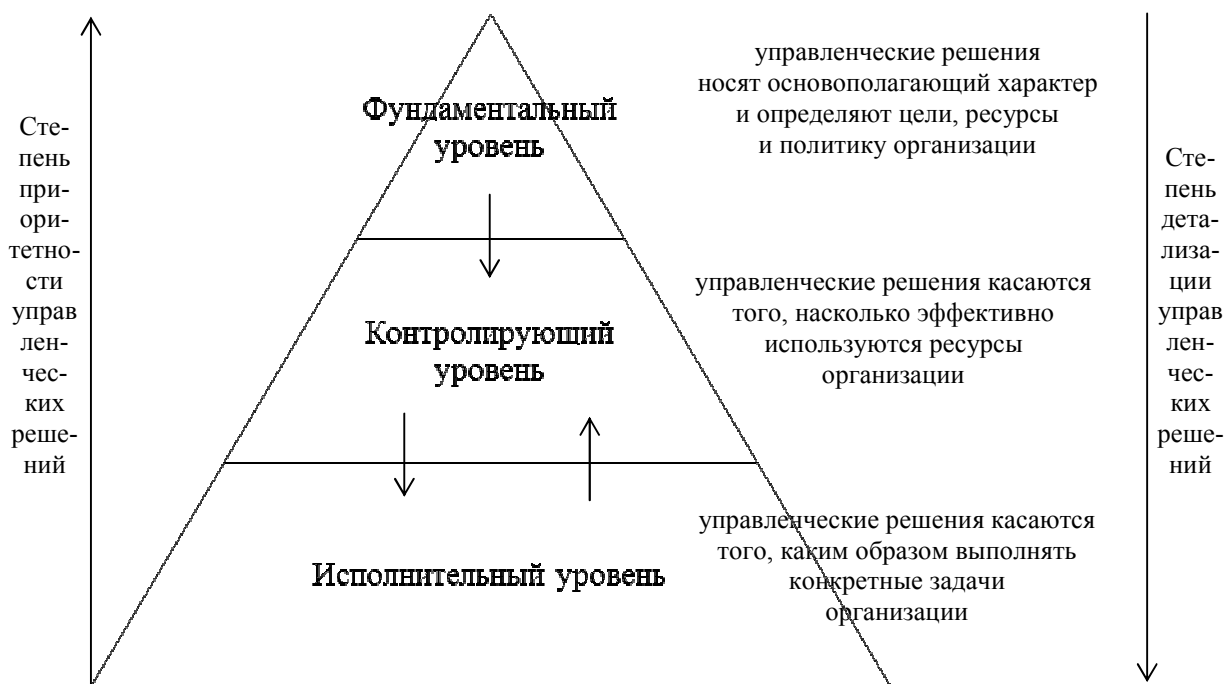


Рис. 1. Структурно-логическая модель принятия управленческих решений в современных организациях

Как видно из рис. 1, разработанная модель позволяет не только рассмотреть структуру управления организацией, что возможно и в рамках обозначенной выше пирамиды, но также охарактеризовать управленческие решения, принимаемые на каждом из таких уровней и классифицировать их по степени приоритет-

ности и степени детализации. Модель также позволяет определить наличие и направление связей данных уровней. На основании предложенной модели в данной работе выделяются три основных уровня принятия управленческих решений в современных организациях.

Принятые управленческие решения на пер-

вом фундаментальном уровне (вершина управления) носят основополагающий характер и определяют цели, ресурсы и политику организации. Одной из основных задач на этом уровне принятия решений является прогнозирование будущего состояния и развития организации и тенденций изменения окружающей ее внешней среды, а также обеспечение соответствия характеристик организации требованиям окружающей среды. На этом уровне обычно работает небольшая группа менеджеров высшего уровня управления, которые имеют дело со сложными, нестандартными задачами.

На контролирующем уровне (центральная часть управления) принимаются управленческие решения относительно того, насколько эффективно используются ресурсы и насколько хорошо исполнительные подразделения выполняют поставленные перед ними задачи. Это предполагает тесное взаимодействие контролирующего и исполнительного уровней, в рамках которого осуществляется их прямая и обратная

связь. На контролирующем уровне также принимаются решения по поводу совершения новых сделок, производится оценка новых идей по производству и распространению новых и текущих товаров и услуг, а также выбираются способы распространения информации по всей организации.

На исполнительном уровне (основание управления) принимаются решения относительно того, каким образом выполнять конкретные задачи, сформулированные на более высоких уровнях управления. Здесь определяются подразделения в организации, которые будут выполнять определенные задачи, происходит установление критериев завершения бизнес-операций, использования ресурсов и оценки результатов различных видов исполнительской деятельности.

Существует несколько подходов к типологизации управленческих решений в современных организациях. Основные пять из них представлены в таблице.

Подходы к типологизации управленческих решений в современных организациях

Подход к типологизации	Критерий типологизации	Типы управленческих решений	Автор
Программный	применимость программных инструкций	запрограммированные и незапрограммированные	Саймон Г. А.
Структурный	повторяемость решений	структурированные и неструктурированные	Холсапл С. В. и Уинстон А. Б.
Реализационный	срок реализации	долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные	Коваль О. С.
Временной	скорость принятия	неотложные и несрочные	Симоненко Н. Н.
Ценностный	степень важности	стратегические, тактические и оперативные	Ульянова Н. А.

Как видно из таблицы, американский ученый и нобелевский лауреат по экономике Г. А. Саймон предлагает программный подход к типологизации управленческих решений в современных организациях. В рамках данного подхода по критерию применимости программных инструкций выделяются запрограммированные и незапрограммированные управленческие решения. Запрограммированные – это решения, которые могут быть структурированы и приниматься с помощью программных инструкций и стандартных процедур рутинным образом. Незапрограммированные – это уникальные неструктурированные решения, для принятия которых необходима творческая активность [12].

Холсапл С. В. и Уинстон А. Б. являются авторами структурного подхода к типологизации

и выделяют структурированные и неструктурированные управленческие решения. Неструктурированными являются те решения, для принятия которых менеджер должен обеспечить оценку, суждение и понимание проблемы. Эти решения являются новыми, важными и нестандартными. Структурированные решения, в отличие от них являются повторными и они не должны рассматриваться каждый раз, они принимаются на основе имеющихся шаблонов решений [11].

О. С. Коваль в рамках реализационного подхода к типологизации предлагает использовать такой критерий, как срок реализации, и выделяет долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные управленческие решения [3]. Н. Н. Симоненко предлагает использовать временной подход к типологизации и такой крите-

рий, как скорость принятия решений, с помощью которого он выделяет неотложные и несрочные управленческие решения [8]. Н. А. Ульянова является автором ценностного подхода к типологизации, в рамках которого используется такой критерий, как степень важности, и выделяются стратегические, тактические и оперативные управленческие решения [9].

На основе проведенного исследования теоретической базы принятия управленческих решений в современных организациях можно сделать вывод, что в данном процессе принимают участие только внутренние организационные структуры. При этом одни из важнейших заинтересованных лиц в деятельности организации, на которых принимаемые управленческие решения оказывают непосредственное влияние, не участвуют в данном процессе.

Речь идет о потребителях продукции организации и тех, на кого распространяются экстерналии (внешние эффекты) от ее деятельности. Важно заметить, что они занимают наибольшую долю в количественной структуре заинтересованных лиц. Поэтому в данной работе предлагается использовать авторский модифицированный алгоритм разработки и принятия управленческих решений в современных организациях, обеспечивающий участие потребителей и широкой общественности.

В настоящее время общественность никак не может принять участие в данном процессе, а потребители могут косвенным образом регулировать деятельность современных организаций, посредством приобретения или отказа от приобретения их продукции. Однако организация может расценить снижение объема продаж как изменение потребностей или влияние товаров-заменителей. В действительности одной из причин сознательного отказа потребителей от приобретения продукции определенной организации может быть увеличение уровня их личной социальной и экологической ответственности.

Неверное истолкование сигналов от потребителей приводит к неадекватной реакции организации, что негативно сказывается и на результатах ее деятельности, и на обществе в целом. Периодическое возникновение экономических кризисов, оказывающих негативное влияние на национальное и глобальное хозяйственное и социальное развитие, обуславливает возрастание актуальности реализации концепции устойчивого развития. Данная концепция предполагает добровольное (без участия госу-

дарства) ограничение действия механизма рынка, предполагающего ориентацию на максимизацию текущих своекорыстных интересов, участниками рынка с целью обеспечения социально-экономической стабильности в долгосрочной перспективе.

Реализация данной концепции на уровне современных организаций предполагает осуществление мероприятий в области корпоративной и социальной и экологической ответственности. Поэтому при принятии управленческих решений, потенциально имеющих отношение к корпоративной социальной и экологической ответственности, важно учитывать мнение таких категорий внешних заинтересованных лиц, как потребители и широкая общественность.

Следует отметить, что в данном контексте учитывается участие только двух обозначенных категорий внешних заинтересованных лиц (потребители и широкая общественность), а остальные категории также как и в традиционном алгоритме не принимают участие в процессе разработки и принятия управленческих решений в организации. Это кредиторы, инвесторы, контрагенты. Они не принимают участие в исследуемом процессе, так как испытывают коммерческий интерес.

Коммерческий интерес, выраженный в стремлении к максимизации собственной прибыли, является противоположностью интереса в социальной и экологической ответственности, выраженного в стремлении к обеспечению благополучия общества и окружающей среды в ущерб личным и краткосрочным потребностям. Разработанный алгоритм представлен на рис. 2.

Как видно из рис. 2, в рамках предложенного алгоритма авторами данной статьи выделяется дополнительный и уровень принятия управленческих решений в современных организациях – уровень широкой общественности. Также предлагается новый подход к типологизации управленческих решений в современных организациях, согласно которому выделяются их следующие типы:

– управленческие решения, потенциально имеющие отношение к корпоративной социальной и экологической ответственности, при которых учитывается мнение таких категорий внешних заинтересованных лиц, как потребители и широкая общественность;

– управленческие решения, не имеющие отношения к корпоративной социальной и экологической ответственности и принимаемые организацией самостоятельно.

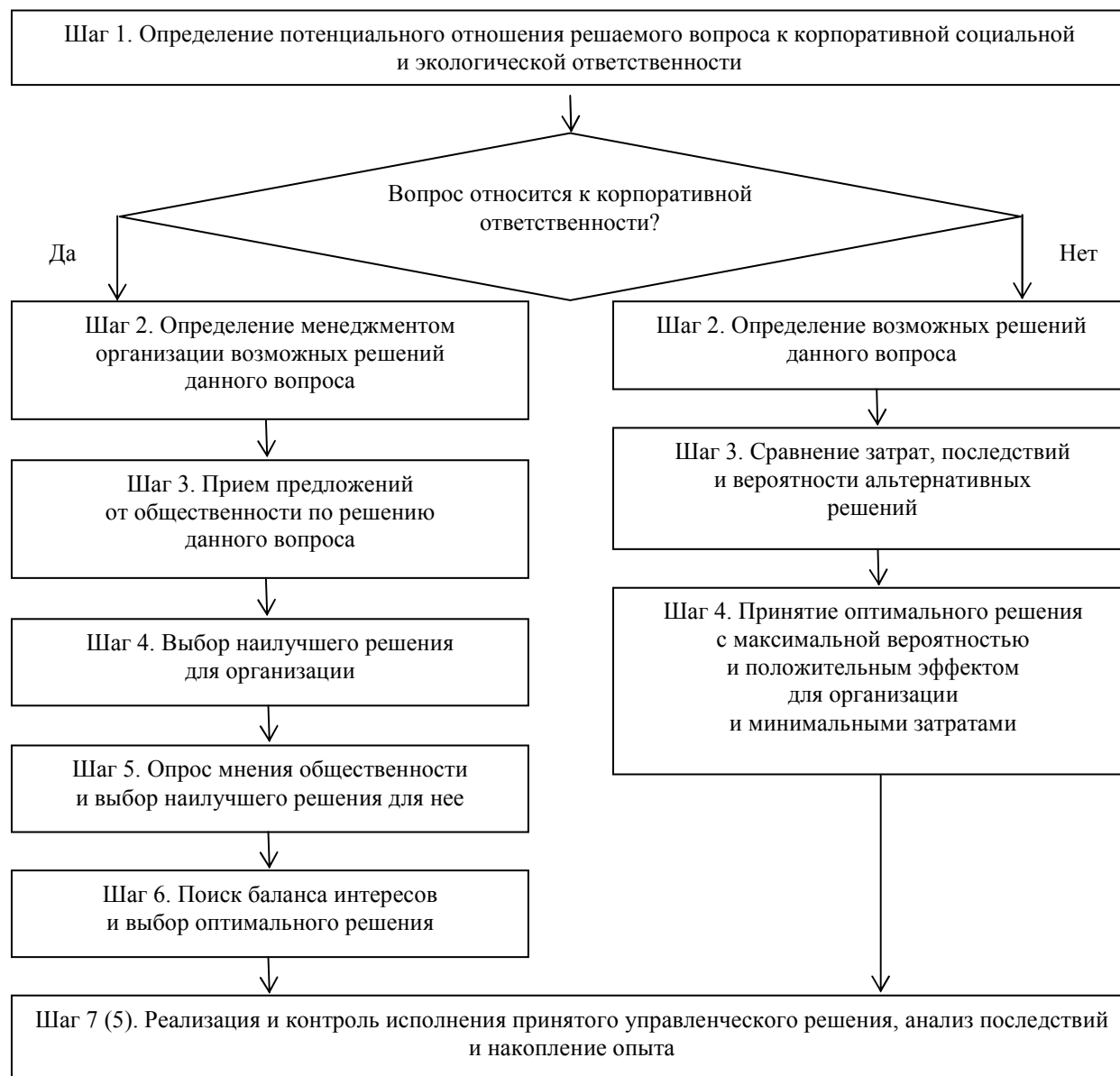


Рис. 2. Алгоритм разработки и принятия управленческих решений в современных организациях с участием потребителей и общественности

Реализация данного алгоритма предполагает последовательное прохождение по семи шагам. На первом шаге происходит определение потенциального отношения решаемого вопроса к корпоративной социальной и экологической ответственности. Это делает эксперт или группа экспертов в организации, ответственных за ее маркетинговую деятельность. При этом важно стремиться к сведению к минимуму субъективизма, так как бывают вопросы, на первый взгляд не имеющие ничего общего с корпоративной ответственностью, по мнению руководства организации, которое может противоречит мнению общественности.

Если вопрос не имеет отношения к корпоративной ответственности, то реализуется стандартная для современных организаций последовательность действий, при которой сначала происходит определение возможных решений данного вопроса с помощью мозгового штурма, затем осуществляется сравнение затрат, последствий и вероятности альтернативных решений. После этого принимается оптимальное решение с максимальной вероятностью и положительным эффектом для организации и минимальными затратами.

Если вопрос относится к корпоративной ответственности, то реализуется более сложная

и длительная последовательность действий. На втором шаге происходит определение менеджментом организации возможных решений данного вопроса. На третьем шаге осуществляется прием предложений от общественности по решению данного вопроса в рамках сбора обратной связи или проведения опросов (к примеру, электронных).

На четвертом шаге производится выбор наилучшего решения для организации, на пятом шаге – опрос мнения общественности и выбор наилучшего решения для нее. На шестом шаге осуществляется поиск баланса интересов и выбор оптимального решения. На седьмом общем шаге происходит реализация и контроль исполнения принятого управленческого решения, анализ последствий и накопление опыта.

Следует дополнительно подчеркнуть, что для вопросов, потенциально имеющих отношение к корпоративной социальной и экологической ответственности предлагается использовать дополнительный критерий оптимальности управленческого решения – максимизация выгоды для потребителей и положительных экстерналий и минимизация отрицательных экстерналий (влияния принятого решения на общество и окружающую среду).

Таким образом, можно сделать вывод, что перспективы совершенствования процесса разработки и принятия управленческих решений в современных организациях связаны с расширением границ их социальной и экологической ответственности и привлечением заинтересованных лиц из числа общественности к данному процессу, для чего предложен авторский алгоритм разработки и принятия управленческих решений.

Подводя итог необходимо отметить, что управленческие аспекты развития современных организаций играют важную роль не только на корпоративном, но и на национальном уровне. Принимаемые оптимальные ежедневные решения отдельными экономическими агентами способствуют эффективности глобальной ры-

ночной экономики в целом и способствуют реализации задач экономического и социально-экологического развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Бритвин, И.А.* Маркетинговый механизм управления корпоративной социальной ответственностью : монография / И.А. Бритвин, С.К. Волков, И.А. Морозова; ВолгГТУ. – Волгоград, 2014. – 128 с.
2. *Глазова, М.В.* Роль и место процесса принятия управленческих решений в системе управления устойчивым развитием предпринимательских структур / М.В. Глазова // Аудит и финансовый анализ. – 2016. – №1. – С. 300–301.
3. *Коваль, О.С.* Технология процесса разработки и принятия управленческих решений в предпринимательских структурах / О.С. Коваль // Теория и практика общественного развития. – 2012. – № 9. – С. 257–259.
4. *Мацаев, Э.В.* Разработка метода принятия управленческого решения на базе запрограммированных управленческих решений (на примере управления МСП) / Э.В. Мацаев // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 4-1 (57-1). – С. 950–953.
5. *Морозова, И.А.* Подходы к формированию стратегии управления конкурентоспособностью предпринимательских структур на рынке нефтепродуктов / И.А. Морозова, Д.Б. Абрамович // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – № 2. – С. 259–264.
6. *Надточей Ю.И.* «Острые копыта» НАТО и его миссии / Ю.И. Надточей // Европейская безопасность: события, оценки, прогнозы. – 2015. – №36. – С. 2–5.
7. *Попкова, Е.Г.* Точки роста в контексте управления развитием предпринимательства: механизм формирования / Е.Г. Попкова, И.А. Волков // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2012. – Т. 13. – № 7 (94). – С. 70–75.
8. *Симоненко, Н.Н.* Выбор метода принятия управленческих решений / Н.Н. Симоненко, М.Ю. Пашковский // Международный журнал экспериментального образования. – 2015. – №2-2. – С. 164–166.
9. *Ульянова, Н.А.* Факторы, влияющие на разработку и принятие управленческих решения / Н.А. Ульянова // *Educatio*. – 2015. – №4(11)-1. – С. 114–117.
10. *Шевченко, В.А.* Принятие управленческого решения как управленческая компетенция / В.А. Шевченко // Образование. Наука. Инновации: Южное измерение. – 2015. – № 2 (40). – С. 55–61.
11. *Holsapple, C.W.* and Whinston, A.B. Decision support systems: a knowledge-based approach. St. Paul, MN: West, 1996.
12. *Simon, H.A.* The new science of management decision. New York: Harper & Row, 1960.

УДК 005.41

*Ю. А. Москалев***ПРЕОДОЛЕНИЕ КРИЗИСА ТРАНСФОРМАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ:
ОТ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ К СПЕЦИАЛИЗАЦИИ****Волгоградский государственный технический университет**

Статья посвящена теории жизненных циклов организаций. На примере конкретной организации исследуются особенности трансформационных процессов предприятия. Основные методы исследования: анализ документации предприятия, серия диагностических развивающих интервью, наблюдения.

В работе исследуется система стратегического управления, маркетинг, управление продажами, управление персоналом, особенности организационной структуры. В результате были определены характерные особенности развития на данном этапе: начальный уровень развития стратегического управления, высокая активность оперативного маркетинга, начальный уровень развитости планирования и управления финансами, несистемное развитие управления персоналом. Организационная структура находится на переходном этапе от функциональной к дивизиональной. Определены тенденции дальнейшего развития.

Ключевые слова: управление, консалтинг, организационное развитие, жизненный цикл организаций, диагностика развития.

*Y. A. Moskalev***OVERCOMING OF TRANSFORMATION CRISIS OF THE ENTERPRISE:
FROM DIFFERENTIATION TO SPECIALIZATION****Volgograd State Technical University**

Article is devoted to the theory of life cycles of the organizations. On the example of the specific organization are researched the features of transformational processes of the organization. The main research methods was : the analysis of organization documentation, the diagnostic interviews, observations.

In this work is researched the system of strategic management, marketing, sales management, human resource management, organizational structure. In the result was determined the specific characteristics for this stage of development: initial level of development of strategic management, high level of activity of operational marketing, initial level of planning and financial management, low level of human resource management. The organizational structure is at a transitional stage from functional structure to the divisional. Tendencies of further development are determined too.

Keywords: management, consulting, organization development, life cycle of the organizations, diagnostics of development.

В современных условиях кризиса отечественные предприятия стоят перед выбором новых инструментов эффективного управления. Очевидно, что успех развития предприятий в такой среде определяется не только степенью благоприятности внешней среды, но и рациональным использованием внутренних ресурсов и особенностей предприятия. Одной из характеристик предприятия является его тип развития, этап эволюционного развития. Этим аспектом развития предприятий и экономических систем в целом занимается эволюционная экономика. Считается, что эволюционная экономика получила особую популярность в связи с работой Нельсона Р. Р. и Уинтера С. Дж. «Эволюционная теория экономических изменений» ([1], 1982 г.). В свою очередь в менеджменте активно развиваются концепции Жизненных циклов организаций (далее ЖЦО). Наиболее известны работы Л. Грейнера ([2], 1972 г.) и И. Адизеса ([3],

1979 г.). Оба подхода изучают изменение, в том числе, микроэкономических систем, их предметная близость несомненна, однако исследования ведутся преимущественно параллельно. Углублению изучения моделей эволюции предприятия и посвящена данная работа.

Истоки эволюционной теории можно найти у Гераклита Эфесского (около 500г до н.э.): «Все возникает в силу противоположности, и все течет подобно реке... Рождается он [космос] из огня и снова сгорает дотла через определенные периоды времени, попеременно в течение совокупной вечности... Та из противоположностей, которая ведет к возникновению [космоса], называется войной и распрей, а та, что – к сгоранию (экипрозе) – согласием и миром, ...» [4. с. 177]. В XVIII веке развитие биологической мысли дало новый толчок в развитии. Труды Э. Дарвина (дед Ч. Дарвина), Ж. Бюффона и других, позволили выделить

общие закономерности в развитии живых организмов. Биологи изначально больше исследовали развитие отдельных организмов (онтогенез). После накопления массы знаний стали формулироваться теории о развитии популяций, развитии организмов в целом (филогенез). Несмотря на то, что даже Ч. Дарвин избегал широкого использования термина «эволюция» (он предпочитал термин «наследование с изменениями»), именно благодаря биологам этот термин широкоиспользуем, а Ч. Дарвина считают главным «эволюционистом».

В экономической науке, Р. Нельсон и С. Уинтер, формулируя свое понимание «эволюционной теории» противопоставляют ее «ортодоксальной теории». По их мнению: «...в ортодоксальной теории есть одно ключевое допущение... Речь идет о допущении, что субъекты экономики рациональны в том смысле, что они выбирают наиболее выгодное решение.» [1, с. 27]. Р. Нельсон и С. Уинтер прямо указывают, что для эволюционной теории они заимствовали много идей о развитии живых организмов из биологии [1, с. 29].

В свою очередь, разработано определенное количество концепций ЖЦО (И. Адизес, Н. Черчилль, Е. Фламгольтц, Л. Грейнер, С. Хэнкс, В. Льюис и т. п.). В разных источниках приводится более десятка моделей ЖЦО. Отечественные исследователи: Е. И. Кушелевич, И. С. Меркурьева, О. Ю. Серова, С. Р. Филонович, Г. В. Широкова и др. – также провели интересные исследования по данной теме. Автором данной статьи ранее, в других публикациях, уже проведено сравнение некоторых концепций, сформулирован авторский взгляд на сравнение концепций ЖЦО [5]. В частности, выделены и обоснованы следующие этапы развития предприятий [5]:

- создание (и воссоздание) бизнеса (инициация, реинициация);
- развитие видов деятельности, продуктов, услуг (дифференциация);
- развитие специализации («мануфактура»);
- интеграция (интеграционная стабилизация);
- стагнация.

В данной работе далее рассмотрим особенности отдельных трансформаций, в рамках данной концепции, на примере конкретного предприятия. В качестве объекта исследования взято торговое предприятие с условным названием «Таймшифт», на котором автор проводил

консультационный проект. Это торговое предприятие, имеющее дифференцированную сеть продаж часов, подарков, электроники и т. п. Предприятие берет свое начало с 1996 года, когда открылась первая точка продаж часов. С 1998 года началось развитие сети продаж: появились отдельные товарные группы, стали открываться новые точки продаж. Сегодня предприятие является лидером в своем регионе в своей отрасли. В деятельности предприятия выделяются следующие четыре основных направления.

1. Розничная торговля – сеть фирменных отделов в трех городах региона.

2. Оптовая торговля. Розничная и оптовая торговля осуществляется по четырем направлениям: часы, солнцезащитные очки, подарки, электромузыкальные инструменты.

3. Сервисный центр по обслуживанию часов, а также часовые мастера в крупных торговых центрах города.

4. Производство и продажа торгового оборудования.

Указанные сферы бизнеса сравнительно независимы, имеют свои особенности и разные темпы развития. Производство торгового оборудования, как обособленное, в данной работе рассматривать не будем. В целом компания динамически развивается, открыта к инновациям, активно приглашает внешних консультантов самого разного профиля.

Цель исследования предприятия: изучение готовности к изменениям, анализ потребностей в обучении и развитии (TNA – training needs assessment).

Основные методы исследования: анализ документации предприятия (отчетная, плановая, организационная), серия диагностических развивающих интервью, наблюдения (управленческие процедуры, взаимодействия с клиентом).

Проведенные исследования позволили сформулировать выводы и рекомендации по следующим разделам:

- особенности стратегического управления;
- управление маркетингом,
- закупки и управление запасами,
- управление продажами,
- система обслуживания (сервис центр),
- управление финансами,
- общее управление (планирование, организация, системы контроля и системы принятия решений, системы коммуникации и стиль управления),

- управление персоналом,
- итоговая оценка стратегического потенциала,
- оценка потребностей в развитии.

Далее кратко и выборочно изложим основные релевантные теме выводы, в соответствии с указанными выше разделами.

Изучение признаков долгосрочного управления выявило, что на предприятии началось создание системы стратегического управления. В частности, с помощью команды внешних консультантов сформулирована миссия компании и заложены основы системы целеполагания. Миссия разработана в форме развернутого обращения на полстраницы (в данной статье не приводится), построенного на описании отношений с основными связанными группами. Проведенное в рамках данного исследования интервьюирование показало высокую степень соответствия сформулированных в миссии утверждений оценкам сотрудников. Однако, по мнению сотрудников, формулировка миссии должна быть более короткой и легко запоминаться. Также существует мнение, что сформулированная миссия близка скорее к офисным сотрудникам («вспомогательные службы»), сотрудники розничных точек продаж несколько обособлены от компании и разобщены как точки продаж между собой.

Система целеполагания, в ее формальном виде, также заложена при помощи внешних консультантов. Более десяти лет назад на предприятии был впервые проведен комплексный анализ исходного состояния, сформулированы ключевые характеристики, определены ключевые цели по подразделениям. Начиная с этого времени в рамках регулярных встреч (2–4 раза в месяц) проводятся совещания, на которых в соответствии с планом работ обсуждаются и устанавливаются новые целевые показатели, производится систематическая оценка исполнения установленных целевых показателей. Отмечая несомненную полезность данного вида работ, его значимую эффективность, необходимо обратить внимание на ряд отличительных особенностей, некоторые из которых можно рассматривать как направления совершенствования.

1. Достаточно эффективная система целеполагания не является синонимом системы стратегического управления. Не выражен прогнозно-сценарный подход, не рассматривается многообразие альтернатив, система планирова-

ния остается зафиксированной лишь на уровне целей.

2. Система целеполагания достаточно хорошо уравновешена по направлениям бизнеса, но не равномерна как по срокам (долгосрочные направления бизнеса сотрудникам неясны) и так и по функциональным сферам (снабжение, маркетинг, логистика, финансы, и. п.).

3. Система целеполагания построена не по принципу «сверху-вниз», и не по принципу «анализ, прогноз ситуации, через лидерство к целям». Цели формулируются ключевыми специалистами и руководителями скорее «спонтанно-интуитивно-инициативно». В результате не выражены долгосрочные цели, цели возможных системных трансформаций, но широко используются «более короткие» цели. Все это в совокупности с развитой системой отчетности по целям и ограниченностью периода превращает целеполагание скорее в систему оперативного среднесрочного контроллинга.

Исследование маркетинга показало, что он во многом развивался интуитивно, на основе персонального опыта создателей бизнеса, выраженной креативности, открытости к новому, управленческой адаптивности. В это связи традиционно сильно развито реагирование на сформировавшуюся ситуацию. Таким образом, в маркетинге требует большего развития:

- системная аналитическая деятельность (постановка системы мониторинга различных групп потребителей, а не только объемов продаж, развитие систем оценки эффективности маркетинговых мероприятий),
- прогностическая деятельность на долгосрочный период (системный анализ факторов),
- долгосрочная плановая деятельность (разработка долгосрочных маркетинговых стратегий, обеспечение гибкости бизнеса в целом).

Тоже можно утверждать и о развитии системы закупок и управления запасами. Поискным методом разработаны определенные решения, но на современном этапе роста бизнеса надо больше опираться на существующий опыт тех, кто уже успешно прошел по пути совершенствования в данном направлении, адекватно преломлять их опыт в свой бизнес.

Весьма противоречива ситуация на переднем крае бизнеса – в продажах. Здесь основные сильные стороны – сформировавшиеся успешные навыки продаж по отношению к широкому кругу потребителей, хороший имидж фирмы у потребителей и партнеров, сравнительно раз-

витая сеть. Среди слабых сторон – некоторая «оторванность» продавцов от «офиса» (и даже разобщенность между торговыми точками), недостаточно системная работа с персоналом продаж, особенно это касается мотивация и т. д.

Исследование также показало, что большие перспективы роста имеет сервисный центр, прежде всего из-за внешних возможностей развития (расширение ассортимента услуг, расширения партнерских связей). Таким образом, учитывая сущность сервиса и благоприятные условия развития, получается, что здесь сдерживающим фактором может явиться неспособность к самостоятельному развитию (навыки развития бизнеса у руководителей направления) и внутрифирменные связи (формализация отношений, разграничение ответственности, документооборот, условия и регламенты ремонта, и т. п.). Необходимо развитие предпринимательских и организаторских навыков и способностей у ключевых специалистов и руководителей направления.

Управление финансами – достаточно новая для данного бизнеса функция, в настоящий момент она в стадии формирования. Здесь стоит отметить ее стартовую гибкость, адаптивность к другим функциональным сферам. Ибо традиционно, как показывает опыт, во многих организациях прочим службам и специалистам трудно общаться с формирующимися финансовыми службами. Возможные перспективные направления развития здесь – разработка и внедрение внутрифирменной системы бюджетирования, системы оценки эффективности и вклада подразделений (возможно в рамках того же бюджетирования).

Указанные выше особенности показывают, что руководители бизнеса неосознанно следуют принципам концепции МВО («управления по целям»), в ее классическом некомпенсированном виде. Для данного предприятия можно предложить следующие два направления «смягчения» негативных особенностей МВО.

1. Смещение центра внимания с «отчетности по целям» на «самостоятельность в развитии». Для этого необходим более системный анализ и мониторинг среды, доступность этой информации для разных уровней управления, мотивация сотрудников на самостоятельность.

2. Усиление комплексности, взаимоувязанности различных целей, показателей и программ предприятия. С этой точки зрения интересна концепция BSC – «Сбалансированная система показателей» (см. например [6]).

Оценивая развитие организационной структуры необходимо отметить, что «структура не успевает качественно расти» за расширением бизнеса. Оргструктура медленно трансформируется от функциональной к дивизиональной. Основные элементы функциональной структуры: закупки и запасы, продажи, сервис, обслуживание. Основные элементы дивизиональной структуры сформируются за счет разделение предприятия на отдельные СЗХ, бизнесы. Важно отметить, что в дивизиональных структурах, с одной стороны, более высокая гибкость, с другой стороны, возможен рост издержек из-за дублирования некоторых обеспечивающих функций. Например, каждый бизнес может «потребовать» обособления системы закупок, своих маркетинговых исследований и т. д.

Характеризуя систему контроля и систему принятия решений можно говорить об их недостаточной развитости. Исследование выявило следующие особенности системы принятия решений:

- хорошо развито реагирование на изменения – как на источник принятия решений,
- недостаточно развита аналитическая подготовка вариантов решений,
- хорошо развит поиск инициатив,
- хорошо развита коллегиальность обсуждения,
- нечетко выражено закрепление желаемых результатов,
- нечетко выражено закрепление ответственности, сроков и обеспечение ресурсами.

Управление персоналом в компании фактически находится в стадии формирования. Исследование подфункций управления персоналом выявило следующие семь особенностей.

1. Кадровое планирование. Вследствие неразвитости долгосрочного стратегического планирования затруднительно определить долгосрочную кадровую политику. Однако ее основы заложены в «Миссии» и «Фирменном стандарте». Из этих документов можно предположить, какие качества ценят на предприятии, какие приоритеты ставят в кадровой работе.

2. Система найма (набор, отбор, контрактинг). Данная деятельность методологически различается для двух категорий работников компании – «основные службы» (продажи) и «вспомогательные службы». Однако есть общая особенность: при относительной развитости источников набора можно отметить узость методов отбора. Основной упор делается на

анализ опыта и многоэтапное собеседование. По нашему мнению, для некоторых категорий сотрудников данной компании можно с успехом применять игровые методы («принятие решений в условиях недостатка информации и ресурсов»), ролевые игры («недовольный покупатель»), приближенные к реальным ситуациям тестовые задания (кейсы) и т. д. Основная цель – выявление навыков не в разговоре (собеседовании), а в деятельностном акте, приближенном к реальности.

3. Анализ должностного структурирования выявил общую несистемность нормативных документов, как между собой, так и в структуре документов, сочетание неконкретности и «зацикленности на мелочах».

4. В адаптации (профориентации), обучении и развитии персонала также наблюдается большое различие подходов для разных категорий сотрудников. Более развито обучение для работников продаж, но тоже требует пересмотра. Обучение для офисных сотрудников носит фрагментарный характер, по принципу «кто добился, тот и обучился». Очевидно, для компании такого уровня необходимо создание своего Учебного центра. Возможно, изначально номинального учебного центра, без постоянно преподавательского штата.

5. Система мотивации также сильно различается для «сотрудников продаж» и «офисных сотрудников». Здесь необходимо подчеркнуть, что в контексте системы мотивации данное предприятие – это несколько компаний, с разными системами мотиваций. Руководству необходимо укреплять единую организационную культуру материнской компании.

6. Система оценки труда и вклада, система заработной платы имеет аналогичные вышесказанным особенности – разный уровень развитости для различных категорий сотрудников. Необходимо пересмотреть систему заработной платы для сотрудников продаж и фактически создать новую для «офисных сотрудников».

7. Система планирования карьеры отсутствует. Очевидно, что этот инструмент управления, в случае его развитости, помимо прямого эффекта в использовании кадров положительно влияет на общую мотивацию.

Таким образом, кратко подводя общие итоги исследования состояния организации, можно сформулировать следующие основные особенности.

1. Закладываются основы стратегического управления, прежде всего, посредством поста-

новки системы целеполагания. Система целеполагания пока паллиативна, краткосрочна и ситуативна. Тем не менее, пока данная система способствует активному занятию новых ниш, активному маркетинговому развитию.

2. Маркетинг активно развивается, причем в основе развития лежат благоприятные условия и высокие предпринимательские качества основателей бизнеса, ключевых специалистов. Они активно воспринимают не только внешние вызовы рынка, но и приглашают различных внешних консультантов, участвуют в различных обучающих и развивающих программах.

3. Управление финансами, как и планирование деятельности в целом, находится в стадии оформления. Система контроля носит краткосрочный, но гибкий и коллегиальный характер.

4. Управление персоналом также фрагментарно и находится на этапе становления. Многообразное, но бессистемное обучение, методологическая узость в найме, в системе заработной платы.

6. Начинают проявляться различные формы разобщенности между активно развивающимися розничными продажами и прочими службами (закупки, логистика, сервис и т. п.). Причем новые корпоративные ценности в большей степени ориентированы на «прочие службы». Начинается процесс специализации деятельности. Организационная структура находится на переходном этапе от неявно выраженной функциональной к дивизиональной.

Из сказанного следует, что ключевыми направлениями развития организации являются:

- дальнейшее совершенствование системы стратегического управления посредством выявления долгосрочных концептуальных направлений развития, агрегирования различных программ (взаимозависимость бизнесов, финансовых схем, обеспечение в целом кадровой политикой и т. п.),

- совершенствование маркетинговой деятельности, комплексного управления бизнесами, их брендами,

- постановка системы управления персоналом,

- оптимизация оргструктуры посредством придания большей самостоятельности бизнесам и большей формализации отношений.

С точки зрения предложенной концепции сменяющихся этапов развития, по нашему мнению, организация находится на переходе от

дифференциации к специализации, обозначаются признаки интеграции. Можно предполагать и будущее развитие. Вслед за специализацией, как этапом развития, начнут активно развиваться интеграционные инструменты управления. Подобную сменяемость от дифференциации к интеграции, но на примере других систем, описывал еще Г.Спенсер: «Процесс интеграции, ... комбинируется с процессом дифференциации, благодаря чему происходит уже не простой переход однородного к разнородному, но переход от неопределенной однородности к определенной разнородности, – и эта возрастающая определенность, которая сопровождает возрастающую разнородность...» [7, с. 491]

С практической точки зрения, руководство должно осознать, что для организации является неизбежностью переход к большей самостоятельности подразделений, и необходимо обеспечить безболезненную трансформацию. Главное в этом процессе – «не потерять» сформировавшуюся культуру, дух гибкости, пред-

приимчивости, адаптивности, традиции отношений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Нельсон Р.Р. и Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: Издательство «Дело», 2002 г.
2. Grainer L. Evolution and Revolution as Organizations Grow. Harvard Business Review. July-August 1972.
3. Adizes, I. Organizational passages – diagnosing and treating lifecycle problems of organizations. Organizational dynamics, 8(1), 1979, pp.3-25.
4. Лебедев А.В. сост. и пер. Фрагменты ранних греческих философов. Часть I: От этических теокосмогоний до возникновения атомистики. – М.: Наука, 1989.
5. Москалев, Ю.А. Онтогенез предприятий и проблемы стратегического развития // Актуальные проблемы социально-экономического развития региона : матер. междунар. науч.-практ. конф. (г. Волгоград, 3 дек. 2009 г.) / Волгогр. филиал РГТЭУ. - Волгоград, 2010. - С. 192-197.
6. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003
7. Спенсер Г. Политические сочинения. В 5 томах. Том 4. Политические опыты. – М.: Издательство «ИД «Социум»», 2015.

УДК 334.722.1

А. А. Созинова

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РЕОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»

Признавая необходимость реорганизации предпринимательских структур в сложное время для нашей страны, большинство предпринимательских структур даже при тщательно разработанных стратегиях своей деятельности сталкиваются с проблемами их реализации, а именно перевода стратегии к конкретным практическим мероприятиям с помощью определенной технологии, обеспечивающей эффективное применение научных разработок. Следовательно, концепция реорганизации предпринимательских структур может быть доведена до практической реализации лишь с помощью определенной технологии, обеспечивающей организационную трансформацию предпринимательской структуры в целевом направлении.

Ключевые слова: современные технологии, реорганизация, предпринимательские структуры, технологии управления, технологический подход.

A. A. Sozinova

CONTEMPORARY TECHNOLOGIES OF REORGANIZATION OF ENTERPRISE STRUCTURES FGBOU VO «Vyatka state university»

Recognizing need of reorganization of enterprise structures in a hard time for our country, the majority of enterprise structures even at carefully developed strategies of the activity face problems of their realization, namely the translation of strategy to concrete practical actions by means of the certain technology providing effective application of scientific developments. Therefore, the concept of reorganization of enterprise structures can be brought to practical realization only by means of the certain technology providing organizational transformation of enterprise structure in the target direction.

Keywords: contemporary technologies, reorganization, enterprise structures, technologies of management, technological approach.

Технологический подход в современной науке связан с дефиницией «технология», что связано с использованием понятия в следующем восприятии:

1) технология это особый тип научного знания о обеспечивающем процесс и воспроизводимом способе реализации конкретного замысла реорганизации предпринимательской структуры при помощи определенных условий и средств;

2) технология это научно обоснованный план деятельности предпринимательской структуры для достижения поставленной цели с требуемым для этого управленческим инструментарием;

3) технология это логически систематизированная и воспроизводимая цепочка действий предпринимательской структуры, направленная на достижение управленческой цели по реорганизации, ее описание в виде программы или алгоритма, соблюдение которой обеспечивает достижение цели.

Выделим основные особенности технологий реорганизации [составлено с использованием 4, с. 21]:

1) это конкретный способ достижения целей реорганизации;

2) сущность, а соответственно содержание технологии, состоит в пооперационном осуществлении деятельности;

3) совокупность операций по реорганизации разрабатывается предварительно, сознательно и планомерно;

4) разработка операций проводится на основе и с использованием научных знаний;

5) при разработке совокупности операций учитывается специфика отрасли, в которой функционирует предпринимательская структура;

6) технология реорганизации выступает в двух формах: как план мероприятий, содержащий процедуры и операции, так и как сама деятельность предпринимательской структуры, построенная в соответствии с этим планом;

7) технология реорганизации – элемент предпринимательской культуры.

Широкое распространение технологий реорганизации стимулируется логикой системного кризиса экономики России. Специфика технологии управления любым процессом заключается в том, что она алгоритмизирует деятельность с целью повышения ее эффективности, а потому может быть многократно применима для решения схожих задач управления. Вместе с тем современные технологии управления – это, прежде всего, гибкие и адаптивные алгоритмы последовательных действий (см. таблицу).

Технологии реорганизации не имеют принципиальных отличий от технологий управления, поскольку возможность и необходимость технологизировать (алгоритмизировать) любой процесс заложена в функции управленческой деятельности. В то же время видовое отличие технологий реорганизации от технологий управления вообще заключается в их непосредственной ориентированности на преобразование предпринимательской структуры. Только в этом процессе технологии приобретают атрибут реорганизации.

Сравнительная характеристика традиционных и современных технологий управления процессами [составлено с использованием 5, с. 59]

Критерии сравнения	Традиционные технологии	Современные технологии
Концепция технологии	Опора на традиции, устойчивость	Ориентация на инновации, инновационный подход, изменчивость
Время жизни	Длительность, в пределах исторических эпох	Кратковременность, частая смена технологических парадигм
Характер динамики	Детерминированность, однозначность	Стохастичность, инвариантность, многовариантность
Стиль управления	Тоталитаризм, авторитаризм, ограничение свободы выбора	Демократичность, гибкость, наличие свободы выбора
Масштаб	Локальность, действие в ограниченном экономическом пространстве	Масштабность, охват значительного предпринимательского пространства
Гносеологические основы	Практические основы в виде опыта, традиций. Феноменологический этап	Научные основы в виде методологии, науки
Характер процессов	Централизация, укрупнение, подчинение	Децентрализация, разукрупнение, автономизация

Однако технологии реорганизации – сверхсложные технологии, которые обусловлены множеством социальных факторов, природа которых достаточно сложно поддается познанию. В отличие от технологий управления технологии реорганизации лишь очерчивают поле возможных результатов реорганизации предпринимательских структур. Именно поэтому тотальная технологизация процессов реорганизации предпринимательских структур невозможна.

Эффективность применения технологий реорганизации предпринимательских структур зависит от уровня профессионализма предпринимателей, их компетентности, управленческой культуры, поскольку технологии реорганизации предпринимательских структур как любой набор инструментов преобразования, в том числе межличностных отношений (в рамках предпринимательской структуры), зависят от ценностно-смысловой нагрузки и основ преобразования.

Технологии реорганизации целесообразно применять при решении следующих задач:

- 1) целенаправленное придание предпринимательским структурам заданных свойств;
- 2) обеспечение легитимности принимаемых решений в предпринимательских структурах;
- 3) отображение условий хозяйственной деятельности и динамики коммерческих процессов при их объяснении и оценке;
- 4) обеспечение условий деятельности предпринимательских структур на основе выработки алгоритмов и оформления организационного сопровождения деятельности;
- 5) подбор различных баз данных для систематизации тенденций и организации текущего контроля за происходящими преобразованиями предпринимательской структуры.

В процессе развития управленческой практики наблюдается определенная эволюция используемых технологий. Технология управления реорганизацией как система может иметь различные состояния, при которых значения ее параметров существенно меняются в зависимости от цели и условий применения технологии. Под влиянием различных условий любая смоделированная технология управления реорганизацией предпринимательской структуры из всех своих состояний в основном принимает ограниченное число операций для эффективного выполнения функций реорганизации. Отсюда разнообразие технологий управления реорганизацией обусловлено различными требованиями практики реорганизации.

Актуальным в теоретическом и практическом плане является вопрос о классификации технологий реорганизации.

Технологии реорганизации могут быть классифицированы по ряду признаков. К числу наиболее значимым признакам можно отнести:

1) масштаб преобразований предпринимательской структуры: универсальные (например, технологии слияния, поглощения) и частные (например, технология воздействия на конкурентные преимущества предпринимательской структуры);

2) уровень преобразований: глобальные технологии реорганизации, используемые в масштабах всей предпринимательской деятельности; национальные технологии реорганизации, основанные на особенностях этнического (национального) предпринимательства; государственные технологии реорганизации, позволяющие решать проблему эффективной деятельности предпринимательских структур государства в целом; региональные технологии реорганизации;

3) характер решаемых задач: функциональные технологии реорганизации, предназначенные для обеспечения эффективного хозяйствования предпринимательских структур; инновационные технологии реорганизации, технологии которые направлены на обеспечение перехода предпринимательской структуры в иное инновативное качество; технологии реорганизации, которые решают проблемы противоречий и конфликтов;

4) особенности воздействия на процессы преобразований: формирующие технологии реорганизации, позволяющие создать предпринимательскую структуру нового типа; стимулирующие технологии реорганизации, предметом воздействия которых являются отдельные стороны процесса преобразования предпринимательской структуры; сдерживающие технологии преобразования, определенным образом регулирующие процессы преобразований предпринимательских структур; разрушающие технологии реорганизации, результатом действия которых становится исчезновение предпринимательских структур в целом или какой либо его части;

5) характер и содержание используемых средств: организационно-распорядительные и административные технологии реорганизации; социальные технологии реорганизации; правовые технологии реорганизации; психологические технологии реорганизации и т. п.

Также технологии реорганизации классифицируются и по другим признакам: по времени действия (краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные); по результатам (конструктивные, деструктивные); по уровню воздействия (высокоэффективные, среднеэффективные, низкоэффективные); по источникам преобразований (внутренние, внешние); по изменениям в предпринимательской системе (прогрессивные, регрессивные).

Если рассматривать технологии реорганизации с позиций этапов управленческой деятельности, то можно говорить о технологиях реорганизации подготовки решений и технологиях их реализации.

Качественное многообразие и особенности технологий реорганизации порождает проблему выбора уже известных и разработку новых технологий реорганизации в управленческой деятельности.

Выбор технологии реорганизации предпринимательских структур зависит от нескольких критериев. Основным критерием выбора является понимание предпринимателя термина технологии реорганизации:

1) теоретическая информация о различных способах достижения конкретной цели реорганизации в виде различных стратегий практических действий;

2) преобразование имеющейся теоретической информации в предписывающую информацию для предпринимателя о необходимых действиях по достижению требуемого управленческого и коммерческого эффекта;

3) план мероприятий для предпринимательской структуры, исполнение которого обеспечит достижение поставленной цели по реорганизации.

Дальнейший выбор технологии реорганизации определяется целью, для достижения которой выбирается технология. В исследовании альтернатив учитывается системность мышления предпринимателя, характеризующаяся способностью предпринимателя с помощью технологичной организации и самоорганизации деятельности, раскрытия потенциала (ресурсов) предпринимательской структуры и предпринимателя действовать рационально, конструктивно, инновативно, эффективно.

Смысл разработки новой технологии реорганизации предпринимательской структуры состоит в том, чтобы создать вариант, удовлетворяющий определенным признакам. А также

возможность оценить результаты применения технологии реорганизации на практике преобразования предпринимательской структуры.

Основой разработки технологий реорганизации предпринимательских структур необходимо учитывать следующие принципы:

1) концептуальность – основываться на научную концепцию, включающую научное обоснование способов достижения целей реорганизации;

2) системность – логика последовательности процесса технологии реорганизации, взаимосвязь его частей, обеспечение целостности и цикличности действий;

3) управляемость – возможность проектирования и корректирования процесса реорганизации;

4) воспроизводимость – возможность применения другими предпринимательскими структурами в других однотипных условиях;

5) действенность – эффективность в достижении цели (наилучшие результаты с минимальными затратами).

Суммируя все вышесказанное, можем выделить несколько направлений появления новой технологии реорганизации предпринимательских структур. Первое направление связано с технологической интерпретацией научной теории или концепции, которая дает возможность проектировать новые технологии в виде последовательной системы действий и реализовывать их в практике реорганизаций.

Второе направление разработки технологии реорганизации предпринимательских структур связан с анализом и обобщением опыта конкретной предпринимательской структуры по преобразованию с помощью синтеза и описания технологического инструментария решения реальной проблемы реорганизации. Данное направление возможно лишь тогда, когда предприниматель, формируя адекватную оценку своему опыту, находит научное обоснование, формулирование логики своих действий по преобразованию и описанию алгоритма или оснований для смены методологии (совокупности методов и приемов) на всех этапах достижения цели преобразования.

В случае реализации второго направления выработки технологии реорганизации порядок действий предпринимателя имеет следующий порядок:

1) в определенной последовательности с учетом логики систематизируется опыт решения

задач преобразования предпринимательских структур, еще не нашедший отражения и объяснения в науке;

2) выявляются противоречия практического опыта с устоявшимися положениями науки и стандартного опыта решения задач реорганизации предпринимательской структуры, выявляется несовершенство методов или рекомендаций и предлагаются новые и более эффективные методы решения проблем реорганизации;

3) формулируются этапы (технологические шаги) деятельности, описываются методы и приемы каждого этапа;

4) проходит научное обоснование выбранной логики в рамках конкретной теории или концепции, принципа или метода;

5) производится оценка эффективности новой технологии реорганизации предпринимательской структуры в сравнении с другими технологиями реорганизации;

6) определяются условия и границы применения технологии реорганизации в практике хозяйствования предпринимательских структур.

Использование второго метода создания технологии реорганизации предпринимательских структур основано на парадигме проблематизации в управленческой науке. Неопределенность, противоречивость многих процессов управления предпринимательскими структурами проявляются в объективной проблемности. Одна и та же объективная проблема в науке управления может быть решена разными методами так как существует взаимосвязь сложности задач и методов их решения. Возникновение и приведение к соответствию между объективной реальностью и субъективным восприятием предпринимателем полученного несоответствия определяют вектор активности предпринимательской структуры, уровень технологической культуры науки управления, а также содержание процессов регуляции реорганизации предпринимательских структур. Отсюда следует по второму направлению, что эффективность технологии реорганизации зависит от

продуктивности мышления предпринимателя, а она в свою очередь от способности предпринимателя технологично выявлять проблемы и решать задачи.

Выводы

1. Проблема эффективной реорганизации предпринимательских структур решается с помощью разработки и применения современных технологий.

2. Возможны несколько путей формирования новой технологии реорганизации предпринимательских структур: технологическая интерпретация существующей научной теории или концепции, а также технологическое осмысление опыта решения конкретной проблемы реорганизации. Современная технология должна быть концептуальна, системна, управляема, воспроизводима, эффективна.

3. Существует множество технологий реорганизации предпринимательских структур. Выбор необходимой технологии определяется целью реорганизации, а также технологической культурой предпринимателя.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Морозова И.А., Маркин С.В. Эволюция содержания предпринимательства, его функции и роли предпринимательского потенциала в период перехода экономики к постиндустриальному этапу развития//Аудит и финансовый анализ, № 4, 2015. С. 358–361.

2. Обеспечение конкурентоспособности российских предпринимательских структур в условиях современной глобализации. Монография: кол.авторов под ред. В.В. Тараканова, Л.С. Шаховской. ВолГТУ. Волгоград, 2015, 160 с.

3. Sozinova, A.A., Androsova, I.V., Abramov, V.L., Tikhomirov, E.A., Redin, D.V., & Oganessian, T.L. (2016). Formation of the New Forms of Management Systems Spatially Localized Economies in the Paradigm of the Cluster Approach. *International Review Of Management And Marketing*, 6(S1), 250-254.

4. Социальные технологии управления обществом: региональный уровень/под ред. Я.А. Маргуляна. – СПб: Изд-во Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2010. – 436 с.

5. Сурмин Ю.П., Туленков Н.В. Теория социальных технологий: учебное пособие. – К.: МАУП, 2004. – 608 с.

УДК 334.72

*В. В. Заболоцкая, М. В. Плешакова***ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ФОРМА БИЗНЕС-СОТРУДНИЧЕСТВА
КРУПНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА****Кубанский государственный университет**

В статье рассмотрены теоретические основы франчайзинговых отношений, раскрыта сущность и специфические особенности ведения данного вида бизнеса. Авторами детерминированы преимущества и недостатки такой формы предпринимательства для малого бизнеса (франчайзи). Определены перспективы развития франчайзинга в России в современных условиях.

Ключевые слова: субъекты малого предпринимательства, франчайзинг, франчайзи, франчайзер, франшиза, формы международного франчайзинга.

*V. V. Zabolotskaya, M. V. Pleshakova***FRANCHISING AS A FORM OF BUSINESS COOPERATION
BETWEEN LARGE AND SMALL BUSINESS****Kuban State University**

The study is devoted to the theoretical basis of the economic content and characteristics of franchising relations. Authors classified modern types of franchise in the national and world practice and their fundamental differences. The authors determined the benefits and drawbacks of this form of doing business for small businesses (franchisees), as well as presented the prospects of development of franchising in Russia at the modern stage.

Keywords: small businesses, franchising, franchisee, franchisor, franchise, forms of international franchising.

В современных условиях жесткой конкуренции между крупными иностранными компаниями и российскими предприятиями остро встает вопрос расширения торговых сетей с минимальными затратами и рисками ведения бизнеса при одновременном сохранении качества предоставляемых услуг и товаров. Перспективным направлением выхода из сложившейся ситуации является активное использование такой формы бизнес сотрудничества как франчайзинг.

Общеизвестно, что франчайзинг как форма бизнес сотрудничества характеризуется довольно низким уровнем рисков и предоставляет большой спектр возможностей для получения стабильного уровня прибыли. Кроме того, это действенный инструмент, который дает реальные возможности для объединения и развития сотрудничества между крупными и малыми бизнес подразделениями.

Франчайзинг в настоящее время уже не является новой формой предпринимательства. В 2014–2015 гг. в России работало более 1 тыс. франчайзеров (продавцов франшиз) и более 32 тыс. франчайзи (покупателей франшиз). В условиях кризиса наблюдается тенденция увеличения такой формы сотрудничества, хотя и не такая заметная: в 2014 г. открылось 3600 франчайзи, а в 2015 г. – 3930. Многие предпри-

ятия малого и среднего бизнеса давно используют данный инструмент для осуществления бизнес отношений с крупным бизнесом, поскольку именно франшиза дает им определенные преимущества и льготы, делает их бизнес относительно устойчивым, несмотря на кризисные явления в экономике. Для понимания перспектив развития малого бизнеса в этой сфере, получения экономических преимуществ, рассмотрим сущность и экономическое содержание понятия «франчайзинг».

Данный термин произошел от французского «franchise», что дословно означает – «льготное предпринимательство, льгота, освобождение от налога, взноса») – это форма партнерских связей и делового сотрудничества» [1, с. 100].

Франчайзинговые отношения по-разному регулируются за рубежом, хотя основные подходы к франчайзингу в целом универсальны. Законодательство о франчайзинге принято лишь в некоторых странах мира (США, Румыния, Республика Молдова) [4, с. 37]. Согласно мнению специалистов WIPO (Всемирной организации интеллектуальной собственности), с правовой точки зрения франчайзинг «...в достаточной степени регулируется договорным правом, поэтому для его развития не требуются особые законы и специальные регулирующие структуры» [5, с. 38].

В российском законодательстве отношения франчайзинга регулируются гл. 54 ГК РФ, которая называется «Коммерческая концессия». Термин «франчайзинг» употребляется в контексте эквивалентности понятию «коммерческой концессии», однако, данные термины не эквивалентны друг другу. В 2011 г. в Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 216-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Гражданского кодекса Российской Федерации», внесены поправки относительно франчайзинга, согласно которым «...внесенные поправки касаются договора коммерческой концессии (франчайзинга), согласно которым в договоре разрешается предусмотреть следующие обязательства пользователя: реализовывать (в т. ч. перепродавать) произведенные и (или) закупленные товары; выполнять работы или оказывать услуги по установленным правообладателем ценам. Не реализовывать (не оказывать, не выполнять) аналогичную продукцию (работы, услуги) с использованием товарных знаков или коммерческих обозначений других правообладателей. Продавать товары, выполнять работы или оказывать услуги только в границах определенной территории». Некоторые условия договора считаются ничтожными. Установлено, какие требования может предъявить пользователь, если контрагент отказался заключить с ним договор на новый срок. Это касается случаев, когда в течение одного года другому лицу на аналогичных условиях предоставили те же права, какими обладал пользователь». Закреплено право каждой из сторон в любое время отказаться от договора, «уведомив контрагента не позднее, чем за 30 дней, если установлена возможность прекратить его уплатой отступного. При определенных нарушениях со стороны пользователя правообладатель вправе в одностороннем порядке отказаться от исполнения договора полностью или частично» [3].

Очевидно, таких поправок не достаточно, чтобы успешно развивать такую форму бизнеса в РФ, поэтому законодателям следует обратить внимание на решение этого вопроса. При этом стоит отметить, что большая часть действующих в России франчайзинговых сетей договором коммерческой концессии не пользуются вообще.

Мировая практика показывает, что франчайзинг – один из эффективных способов развития бизнеса для крупных финансово успешных компаний, желающих развиваться дальше,

в том числе и за рубежом. В то же время франчайзинг – это наилучшая возможность организовать свой бизнес для начинающего предпринимателя или способ усилить свои позиции на рынке для малого предприятия.

Франчайзинг, как форма продолжительного сотрудничества нескольких предприятий заключается в том, что франчайзер (главная компания, как правило, обладающая высоким имиджем и репутацией) перепродает права на бизнес вместе с технологией производства (или права на продажу товаров, услуг) независимым от нее бизнес-единицам (франчайзи) [6]. Другими словами, франчайзинг представляет собой форму бизнес-сотрудничества, в основе которой лежит предоставление лицензии на использование товарного знака и технологии со взаимными обязательствами и льготами по ведению бизнеса между франчайзером и франчайзи.

Франчайзер – это крупная компания, которая предоставляет лицензию или передает в право пользования свой товарный знак, ноу-хау и/или операционные системы. В обязанности франчайзера входит осуществление детального исследования и развития бизнеса, его продвижение, создание высокой деловой репутации и обеспечение узнаваемости бренда. Важно отметить, что франчайзер (головная компания) может заключать договора как с одним, так и несколькими малыми предприятиями (операторами на рынке), что зависит от типа франшизы.

При этом если франчайзер продает франшизу нескольким малым предприятиям, то таким способом он создает разветвленную сеть зависимых от него фирм. Указанная зависимость определяется договором, в котором раскрыты и согласованы все правила торговли или производства, вплоть до мелочей, к примеру, таких как униформа. При этом франчайзер обязуется оказывать комплекс следующих услуг: поставка оборудования, сырья, передача технологии, обучение персонала, услуги по бухучету.

Франчайзи – может быть как юридическим, так и физическим лицом, которое приобретает возможность обучения и ассистенции по созданию бизнеса у франчайзера, при этом берет на себя обязательство по выплате роялти (сервисной платы) за использование товарного знака, ноу-хау и системы ведения работ франчайзера. Важно подчеркнуть, что франчайзи обязан нести самостоятельно все затраты по организации бизнеса.

Довольно часто франчайзер предоставляет франчайзи скидки на товары, расходные средства и т.д. Франчайзи, как правило, делает первоначальный взнос за помощь в создании бизнеса, принимает обязательство выплачивать ежемесячный взнос за право пользования товарным знаком и бизнес-системой, а также оплачивает обучение, консалтинг, предоставляемый франчайзером.

Рассматривая перспективность франчайзинга с позиции активизации экономического развития малых предприятий (стартапов), важно подчеркнуть, что именно такая форма бизнес-сотрудничества для них весьма удобна, поскольку головная компания уже обладает авторитетом и наработанным имиджем, а потреби-

тель уже привык к торговой марке, кроме того на рекламирование и продвижение торговой марки нет необходимости формировать статьи затрат.

Франшиза представляет собой полный бизнес комплект, которую франчайзер продает франчайзи. Другим названием подобного комплекта является **франчайзинговый пакет или бизнес система**, обычно включающий в себя учебные пособия по реализации бизнес работ и другие важные информационно-аналитические материалы, формализованные франчайзером. Преимущества и недостатки приобретения новой и существующей уже франшизы, систематизированы нами в табличной форме (см. таблицу).

Преимущества и недостатки приобретения новой и функционирующей франшизы

Вид франшизы	Преимущества	Недостатки
1	2	3
Новая франшиза	<ul style="list-style-type: none"> – снижение риска отказа в течение действия франшизы по сравнению с независимым бизнесом; – проверенные методы и продукты, помощь в запуске бизнеса; – постоянное обучение и поддержка; – реклама на местном, региональном и национальном уровнях; – коллективная закупка сырья, оборудования и т.п.; – предоставление данных по научным исследованиям и разработкам; – ассоциация и синергия с другими франчайзинговыми компаниями; – легче получить финансирование 	<ul style="list-style-type: none"> – стоит дороже (плата, лицензионные платежи, расходные материалы); – меньшие прибыли; – отсутствие независимости и экономической свободы; – трудно добиться возмещения ущерба, если правообладатель не в состоянии выполнить обязательства; – проблемы франчайзера могут стать проблемами франчайзи
Функционирующая франшиза	<ul style="list-style-type: none"> – бизнес уже существует работает – риск и неопределенность снижены – базовая инфраструктура находится в: <ul style="list-style-type: none"> – определенном территориальном месте; – существовании клиентской базы и репутации; – наемные работники и квалифицированные продавцы – унифицированная политика и процедуры – денежный поток – быстрое достижение рентабельности, поскольку нет периода стартапа – легче получить финансирование 	<ul style="list-style-type: none"> – материальные ограничения: <ul style="list-style-type: none"> а) проблемы проектирования и дизайна; б) проблемы определения местоположения; в) проблемы закупки товара; – нематериальные ограничения: <ul style="list-style-type: none"> а) клиенты не желают покупать товары, услуги данного бренда; б) работники не мотивированы хорошо работать; в) проблемы ценообразования; г) проблемы лизинга и его учета; д) более высокая цена покупки франшизы; е) проблемы наследования и судебных процессов

Источники: составлено авторами

Для малого предприятия важно знать основные критерии обратного или иного вида франшизы. Как и перед покупкой любого бизнеса, необходимо тщательно учитывать множество факторов, которые имеют решающее зна-

чение для успеха. Главными из них являются, следующие:

1) Издержки:

- стоимость создания и регистрации бизнеса;
- стоимость франшизы;

– фактор времени и производительности труда для возможности выплачивать лицензионные платежи.

При этом важно отметить, что помимо издержек, франчайзи должен иметь технические и бизнес навыки или опыт для управления франшизой.

2) Спрос на товары, продукцию, услуги и технологии франчайзера:

– определить уровень спроса в сегменте бизнеса на продукцию франчайзера или его услуги;

– определить характер спроса (фазы роста и спада, сезонность, ежегодичность);

– определить потенциал роста спроса на франчайзинговый товар или услугу;

– опередить возможности повторного генерирования бизнеса.

3) Уровень конкуренции:

– уровень конкуренции в сегменте и среди других франчайзи;

– определить потенциальные фирмы-конкуренты на рынке;

– определить цены на рынке и компании, предлагающие цены ниже в данном сегменте рынка;

– определить возможности специализации или захвата ниши и сегмента рынка.

4) Бренд и уровень его популярности:

– известность бренда и имидж компании франчайзера;

– уровень его репутации на рынке;

– наличие жалоб со стороны потребителей и судебных разбирательств в органах защиты прав потребителей или иных органах.

5) Обучение и поддержка:

– определить стоимость и виды предлагаемого обучения и поддержки франчайзера;

– определение уровня подготовки самого франчайзи.

6) Опыт работы франчайзера:

– определить опыт и стаж работы в бизнесе самого франчайзера;

– проанализировать типы бизнеса, которыми занимается франчайзер.

7) Определить стратегию поведения франчайзера на рынке, чтобы определить потенциал роста и его устойчивость.

Итак, рассмотрев основные факторы, которые влияют на выбор франшизы, важно подчеркнуть, что предприниматель должен четко понимать те преимущества и недостатки, которые сулит ему данный вид бизнеса. Неверный выбор формы ведения франчайзингового дела

для субъекта малого предпринимательства может повлечь за собой существенные издержки и даже уход с рынка, поэтому предпринимателю важно объективно оценить свои знания, уровень квалификации, опыт, наличие технологий для того чтобы успешно начать новый проект и впоследствии расширить свой бизнес.

Как показывает мировая практика, франчайзинговые взаимоотношения могут быть финансово взаимовыгодны для всех бизнес-партнеров. С одной стороны, франчайзер работая над тем, чтобы занимать лидирующие позиции на рынке, обязуется предоставлять необходимый спектр помощи, консультационной и иной поддержки, с тем чтобы франчайзи имел возможность уделять все внимание своей операционной деятельности. Франчайзер, помимо ранее перечисленного, также берет на себя осуществление поставок продукции и их контроль.

Франчайзи заинтересован в достижении максимизации продаж и одновременно минимизации своих затрат, тем не менее, он обязуется следовать правилам ведения бизнеса по франшизе и участвовать в маркетинговых, рекламных и иных компаниях франчайзера. К тому же пользователь франшизы, оставаясь самостоятельным бизнесменом, за пользование франшизой платит франчайзеру определенные договором сборы.

Помимо указанных аспектов (торговой марки, технологии, рекламы, роялти и т.д.) лицензиар франшизы в соответствии с договором может предоставлять финансовые ресурсы (кредит), оборудование (в основном на условиях лизинга) и оказывать дополнительные услуги, такие как подготовка персонала, повышение его квалификации, консультирование и иные услуги.

Рассматривая мировую практику развития франчайзинга, целесообразно отметить, что в настоящее время выделяют следующие **виды франчайзинга, представленные нами на рис. 1.**

Франчайзинг услуг - многие крупные иностранные компании организуют в крупных городах специализированные центры, через которые финансируют приобретение или аренду помещений, обучают персонал, поставляют оборудование и осуществляют контроль.

Франчайзинг товаров – нацелен на создание широких сетей сбыта и обслуживания. Все сбытовые фирмы пользуются фирменными знаками головных фирм, которые обеспечивают их инструментами, запчастями, ноу-хау, финансируют рекламу.

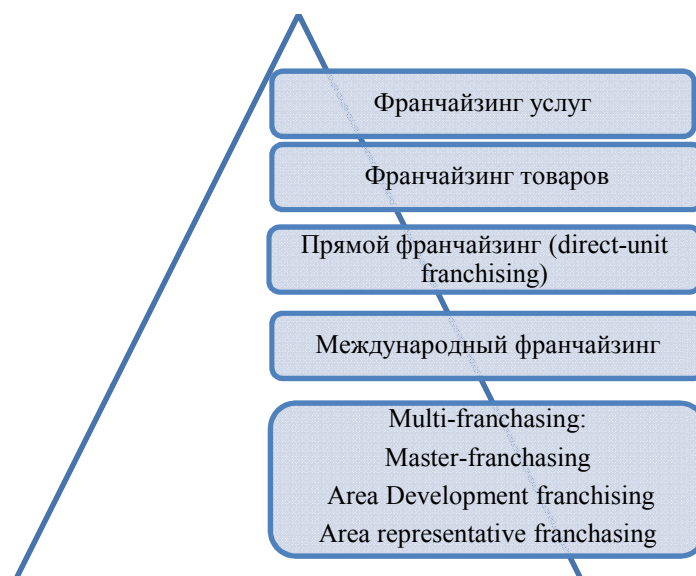


Рис. 1. Виды франчайзинга по способу размещения в отечественной и зарубежной практике [6, 7]

Прямой франчайзинг – франчайзер осуществляет продажу франшизы напрямую местному предпринимателю. Это самый лучший способ обеспечить хорошую взаимосвязь между франчайзером и франчайзи. В зарубежной практике такая форма франчайзинга называется *direct-unit* или *single-unit franchise*.

Международный франчайзинг – это форма бизнес сотрудничества, когда франчайзер и франчайзи географически расположены в разных странах. Важно отметить, что в зарубежной практике, в частности в США, выделяют еще и мульти-франчайзинг, которые подразделяется на мастер-франчайзинг и *Area Development franchising*.

Мастер-франшиза – это форма международного франчайзинга, когда продаются эксклюзивные права на развитие всей системы на территории всей страны одному франчайзи. Тип франшизы по такой форме бизнеса называется мастерской лицензией. Такой франчайзи автоматически становится франчайзером в своей стране и имеет право предлагать ее предпринимателям, собирая с них сервисную плату – роялти. Данный вид франчайзинга перспективен в случае, если данный бренд пользуется спросом на рынке.

Area Development franchising – это такая форма франчайзинга, которая подразумевает развитие определенной территории, когда франчайзи имеет право открыть более одной единицы бизнеса в течение определенного времени в пределах указанной зоны. Например,

франчайзи может договориться, чтобы открыть пять единиц бизнеса в течение пяти лет на определенной территории. Франчайзер предоставляет франчайзи эксклюзивные права на развитие этой территории [7].

Area representative franchising – это гибридный тип *multi-unit* франшизы [7]. Суть его в том, что представитель области (региона) покупает территориальную франшизу и обслуживает франчайзи бизнес-единицы на этой территории. Региональный представитель не заключает данный контракт с единичными франшизополучателями, но получает часть первоначальных платежей и текущий размер вознаграждения как от франчайзи, так и от франчайзера.

Рассмотрев основные типы франчайзинга, необходимо отметить, что принципиальное отличие прямого франчайзинга от международного заключается в том, что многие мелкие производители не имеют достаточной поддержки на местном уровне для развития своего бизнеса, а для создания и развития международного франчайзинга необходимы серьезные финансовые и материальные вложения. Поэтому в основном, международный франчайзинг применяют крупные компании для исследования рынка и развития своего бизнеса в другой стране.

В свою очередь, мастер-франчайзинг дает франчайзи больше прав, чем *Area Development franchising*. Он предоставляет право и обязанность открывать определенное количество бизнес-единиц на определенной площади. Мастер-франчайзи имеет право продавать франшизы

другим людям в пределах территории, называемой суб-франшизы. Следовательно, мастер франчайзи берет на себя многие из задач и обязанностей франчайзера, таких как обеспечение поддержки и обучения, а также получение гонораров (royalty) и лицензионных платежей.

Рассмотрев экономическое содержание и особенности франчайзинга, целесообразно выделить его преимущества для представителей малого бизнеса.

Преимущества ведения такой формы бизнеса для франчайзи (малого бизнеса) (рис. 2).



Рис. 2. Преимущества франчайзинга для представителя малого бизнеса

И с т о ч н и к : составлено авторами по [1; 4; 6]

Несмотря на очевидные преимущества у франчайзинга имеются и явные недостатки:

- франчайзи не полностью независимы;
- франчайзи обязаны управлять своим бизнесом в соответствии с процедурами и ограничениями, установленными франчайзером в договоре франчайзи. Эти ограничения, как правило, включают продукты или услуги, которые могут быть предложены по цене без учета региональной специфики. Для некоторых предпринимателей, это самый серьезный недостаток, чтобы стать франчайзи;
- в дополнение к первоначальному взносу франшизы, франчайзи должен платить текущие лицензионные платежи и платежи от рекламных сборов;
- франчайзи должен быть осторожным, чтобы сбалансировать ограничения и поддержку, оказываемую франчайзером с их собственной способностью управлять своим бизнесом;
- падение репутации и имиджа франчайзи

или франчайзера может привести к краху и другие франчайзи;

- договор франчайзинга, как правило, ограничивается определенными сроками и это может стать причиной прекращения бизнеса.

Франчайзингу свойственны следующие основные особенности:

- он представляет собой наличие двух сторон соглашения (франчайзера и франчайзи);
- франчайзер является владельцем исключительных прав на товарный знак, фирменный стиль, патент, идею, авторские и аналогичные права, т.е. является правообладателем;
- франчайзер имеет право передавать свои права на определенных условиях;
- франчайзер выступает в единственном числе, а франчайзи может быть от одного до нескольких, что согласуется формой франшизы;
- франчайзер обязан обеспечивать франчайзи различными формами поддержки, правом регулирования деятельности франчайзи с це-

люю сохранения репутации, не нарушая при этом его юридической и экономической самостоятельности и безопасности ведения бизнеса;

– за пользование франшизой франчайзи обязан производить определенные платежи франчайзеру.

И, наконец, договор франчайзинга имеет индивидуальный характер и зависит от условий бизнеса, политики, проводимой франчайзером и не может быть тиражирован.

Рассматривая перспективы развития франчайзинга в России в 2016-2017 гг., можно сказать, что несмотря на сложную ситуацию в стране данный вид бизнеса будет востребован, поскольку уже сейчас вызывает живой интерес, как у субъектов малого бизнеса, так и у представителей крупных компаний. Этот интерес основывается на возможности развиваться без больших инвестиций, использовать проработанные бизнес-процессы, иметь неограниченную консультационную помощь (в том числе правовую) владельцев франшиз и тем самым обеспечивать себе успешное функционирование на рынке. Эксперты РБК отмечают, что отечественный рынок франшиз через пять лет увеличится десятикратно и особенно перспективными отраслями считают медицину, сельское хозяйство и строительство.

Обобщая вышесказанное, можно сделать следующие выводы.

1. Франчайзинг эффективен в тех отраслях, в которых характерна большая доля услуг с персональным обслуживанием (общественное питание, спортивные услуги, гостиничное хозяйство, бытовое обслуживание, сфера развлечений, авто- и ремонтные услуги и др.). За рубежом это именно те отрасли, в которых преобладают предприятия, работающие по договору франчайзинга, характеризуются интенсивным вложением капитала.

2. Практика использования франчайзинга для развития малых предприятий в развитых странах убедительно доказала его высокую эффективность, которая связана с идеей тиражирования по определенной технологии проверенных практикой концепций бизнеса. Для

компаний франчайзинг – это способ распространения бизнеса. Для предпринимателей (как начинающих, так и опытных) – это один из способов стать владельцем бизнеса.

3. Франчайзинговая система в сфере малого бизнеса с трудом прививается на российской почве. Незрелость нормативно-правовой базы существенно сужает возможность развития франчайзинга и в первую очередь значительно усложняет возможность кредитования франчайзи. Определить и оценить уровень развития франчайзинга в Российской Федерации в целом в настоящее время весьма затруднительно, поскольку статистика по франчайзингу до настоящего времени практически не велась.

4. Зарубежный франчайзинг выгоден обеим сторонам и является для России достаточно новой формой бизнеса, особенно в сфере малого предпринимательства. Однако, очевидно, что его потенциал в сфере малого предпринимательства велик и будет расти по мере совершенствования российской законодательной базы, снятия экономических санкций и расширения бизнеса со странами Азии, что позволит нашей стране развивать новые перспективные формы франчайзингового бизнеса при условии своевременности изменений в нормативно-правовой базе РФ в этой области.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ягудин С.Ю. Венчурное предпринимательство. Франчайзинг СПб. Питер, 2011. 256 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. URL: <http://www.gzcodeks.ru> (дата обращения: 03.08.2016 г.).
3. Федеральный закон от 18 июля 2011 г. N 216-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Гражданского кодекса Российской Федерации» // Справ.-информ. система «Гарант».
4. Заболоцкая В.В. Финансово-кредитное обеспечение деятельности субъектов малого предпринимательства в России и за рубежом. Краснодар, 2013. 207 с.
5. Буянкина А.Н. Государственная политика поддержки малого бизнеса: учеб. пос. М., 1997.
6. Черемисина Е.В., Калдары А.С. Франчайзинг – пользы или вред для общества? // Академический вестник. 2015. № 1 (31). С. 195–198.
7. Beshel B. An introduction to Franchising. Washington: IFA Education Foundation, 2010.

УДК 334.0

*Г. Г. Плешаков, В. В. Кабанов***ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ****Волгоградский государственный технический университет**

В статье рассматриваются теоретические вопросы развития и становления процесса предпринимательства. Определяется понятийный аппарат в части применения этого понятия. Показаны основные функции, присущие предпринимательской деятельности. Приводится систематизация факторов предпринимательства, которые позволяют определить основные тенденции развития предпринимательской среды.

Ключевые слова: предпринимательство, предприниматель, предпринимательская деятельность, предпринимательская среда.

*G. G. Pleshakov, V. V. Kabanov***THEORETICAL ASPECTS OF BUSINESS****Volgograd State Technical University**

The article discusses the theoretical issues of development and formation of business process. Determined conceptual apparatus regarding the application of this concept. The basic functions inherent in business activity. We present the systematization of business factors, which allow to identify the main trends in the development of the business environment.

Keywords: business, entrepreneur, entrepreneurship, business environment.

Эффективность процесса формирования благоприятной предпринимательской среды зависит от уровня развития ее экономической среды, которая как общественная экономическая ситуация должна обеспечивать достаточный уровень экономической свободы, доминирование рыночного типа экономических связей, наличие необходимых условий формирования ресурсного (предпринимательского) капитала (нематериальные, финансовые и интеллектуальные ресурсы) в момент начала деятельности предприятий (субъектов хозяйствования), доступ к производственной инфраструктуре, информации и новым технологиям, адаптацию к рынку на основе конкуренции.

Само понятие «предпринимательская среда» неразрывно связано с понятиями «предпринимательство» и «предприниматель». Терминологическая сущность и содержание, вносимые в понятие «предпринимательство», изменялись и упорядочивались в процессе развития экономической науки. В течении нескольких столетий в экономической мысли разрабатывались, уточнялись и дополнялись теории предпринимательства. Так, в трудах меркантилистов, физиократов, Ж. Б. Сэя, А. Смита, Д. Рикардо – создателях экономической теории как науки – проблема предпринимателя как носителя рациональности занимала ведущее место [5].

Вместе с тем при всей распространенности этого понятия в современной литературе до сих пор не выработано общепринятого подхода к определению данного явления. Во многих случаях сущность предпринимательства интерпретируется, как предпринимательская деятельность. Например, в «Большом экономическом словаре» под общей редакцией А. Н. Азрилияна дано следующее определение: «Предпринимательство – инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица» [3]. Данный подход превалирует сегодня в Российской Федерации и зафиксирован у нас законодательно, в частности, в законе «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». Так, согласно законодательству «предпринимательская деятельность (или предпринимательство) – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества - продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» [1]. Такое же, по сути, определение можно встретить в Гражданском кодексе

Российской Федерации, в трудах многих отечественных ученых, занимающихся вопросами предпринимательства.

Таким образом, при всем многообразии подходов общим является определение предпринимательства как чрезвычайно сложного и многогранного вида экономической деятельности, распространяющейся на все сферы экономики.

При исследовании предпринимательства следует разделять экономическую деятельность и предпринимательство в собственном понимании этого слова. Первая возникла с появлением человека разумного (*homo sapiens*). Охота, скотоводчество, земледелие представляли собой формы экономической деятельности, характерные для различных эпох истории человечества. Предпринимательство же возникло на определенном этапе развития общества и совпадает с формированием капитализма, когда шло становление буржуазных социально-экономических и политико-правовых отношений. Поэтому, можно сказать, что предпринимательство – это результат капиталистического способа производства.

Возникновение предпринимательства связано с наличием ряда факторов и предпосылок, способствовавших его появлению и утверждению, в том числе:

- создание гражданского общества и правового государства;
- принятие идеи неотчуждаемого права на частную собственность;
- свобода экономического выбора;
- разграничение политической, экономической и социальной сфер жизни;
- формирование рыночной экономики.

Таким образом, предпринимательство связано с определенным типом экономической системы, являясь, одним из центральных институтов и главной движущей силой рыночной экономики. Предприниматель – это центральная фигура функционирования и развития рыночного хозяйства, доминирующий субъект бизнеса.

Большой экономический словарь (под общ. ред. А. Н. Азрилияна) указывает, что «предприниматель – лицо, которое занимается предпринимательской деятельностью, изыскивает средства для организации предприятия и тем самым берет на себя предпринимательский риск. Предпринимательская инициатива – форма управления производством и сбытом, включающая выработку новых конкурентоспособ-

ных идей, как перманентный процесс, оперативное внедрение наиболее плодотворных идей и организацию системы мероприятий по максимально быстрому и эффективному сбыту новой продукции, полученной по новой технологии» [3].

С юридической точки зрения предпринимателем является только тот гражданин, который занимается предпринимательской деятельностью и зарегистрирован в этом качестве государством.

Предприниматель – это основной субъект развития рыночного хозяйства, который применяет в процессе производства передовую технику и технологию, эффективно организует трудовую деятельность, применяет результативные методы управления, что приводит к снижению основных издержек производства, на базе которых устанавливается цена. Именно предприниматель в рамках рыночного хозяйства способен более эффективно наладить маркетинговую деятельность. Он лучше других владеет ситуацией на рынке, отслеживает платежеспособный спрос на тот или иной товар, контролирует объем и цену на факторы производства, поддерживает высокий уровень конкурентоспособности своего предприятия. В результате он получает больше прибыли, чем обычные бизнесмены. К тому же предприниматель сознательно идет на риск, чтобы получить больший доход, чем другие, что является своеобразной компенсацией за этот риск.

В экономике рыночного типа предпринимательство выполняет целый ряд функций. Функции как вид организации или внешнее проявление качеств - либо объекта или субъекта в данной системе отношений могут быть явными или скрытыми. *Явные функции* – это функции, соответствующие провозглашенным целям и задачам организации. Скрытые функции раскрывают себя с течением времени и могут отличаться от объявленных целей.

Деятельность предпринимателя направлена, прежде всего, на свое дело, где конечной целью является индивидуальное личное обогащение. Это явные его функции, которые по И. Шумпетеру можно классифицировать следующим образом:

- введение в отрасли новых средств производства, не применявшихся ранее;
- производство нового, еще неизвестного для потребителя продукта, обладающего новыми характеристиками;

– освоивание новых источников и видов сырья;

– создание новой формы организации производства и сбыта.

– формирование новых экономических ниш (рынков сбыта) или более полное и глубокое использование существующих;

В то же время, предпринимательство выполняют и *скрытые функции, нацеленные на удовлетворение общественных материальных потребностей*. В структуре экономических функций предпринимательской деятельности можно выделить такие общественные функции, как:

– рациональное использование факторов производства (функция продуктивного управления личными, заемными и иными экономическими ресурсами);

– создание валового внутреннего (регионального) продукта и участие в распределении национального дохода;

– полное и эффективное удовлетворение платежеспособного спроса населения на товары и услуги (только предприниматель, быстро и гибко реагирует на складывающуюся ситуацию на рынке, сумеет успешно решить эту задачу);

– реализация инновационных проектов и программ.

Явные функции крупного и малого предпринимательства в основном совпадают. Отличаются лишь возможности каждого из них исполнять эти функции наиболее результативным образом.

Что касается выполнения скрытых функций, то экономическая власть крупного предпринимательства охватывает не только собственное дело и структуры, которые входят в его

круг интересов, но и те предприятия, установившие с ним хозяйственные и иные связи. Сопоставление основных функций предпринимательских структур свидетельствует, что некоторые из этих функций:

– совпадают по целям;

– содержат полярную направленность своего действия;

– взаимодополняют друг друга. [5]

Таким образом, предпринимательство, в какой-то мере совпадающее и отражающее определенную сторону экономического понятия «бизнес», выражает важную категорию экономической науки.

Результат предпринимательской деятельности зависит, главным образом от того, насколько эффективен выбор ее формы. Эффективными считаются такие формы предпринимательства, которые позволяют наиболее плодотворно использовать производственные фонды, производственную и социальную инфраструктуру, природные и человеческие ресурсы, имеющиеся рыночные и правовые отношения. Следует знать особенности и характеристику каждой из форм, иметь наглядное представление обо всем их разнообразии.

В современной литературе можно встретить различные классификации форм предпринимательства (см. таблицу), их особенность определяется неким критерием (доминирующим признаком), взятым за основу. В условиях рыночного хозяйства важным критерием является форма собственности, в соответствии с которой предпринимательство подразделяют на государственное и частное.

Многообразие предпринимательской деятельности в соответствии с классификационными признаками [4]

Классификационный признак	Классификация предпринимательской деятельности
Вид или назначение	Производственная Коммерческая Финансовая Консультативная
Формы собственности	Частная Государственная Муниципальная
Количество собственников	Индивидуальная Коллективная
Организационно-правовые формы	Товарищества Общества Кооперативы

Окончание таблицы

Классификационный признак	Классификация предпринимательской деятельности
Организационно-экономические формы	Концерны Ассоциации Консорциумы Синдикаты Картели Финансово-промышленные группы
Распространение деятельности на различные территории	Местная Региональная Национальная Международная Мировая
Формы ответственности	Полная Солидарная Субсидиарная

Значимым критерием выступает организационно-правовой статус предпринимательства. Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации существуют хозяйствующие субъекты (закрытые и открытые акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, полные и командитные товарищества); государственные и муниципальные унитарные предприятия, производственные кооперативы [2]. Государственные и муниципальные унитарные предприятия не являются формой предпринимательства, однако, элемент бизнеса и предпринимательства здесь присутствуют.

Частное предпринимательство создается юридическими и физическими лицами, либо в разных формах возникает в процессе приватизации государственных и муниципальных предприятий. Процессы эти законодательно регулируются Конституцией Российской Федерации, Гражданским кодексом Российской Федерации, законами о приватизации, об акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью и другими.

Избрание формы предпринимательской деятельности определяется степенью готовности предпринимателя взять на себя ответственность за результаты своей деятельности, а также размерами капитала. Также на выбор предпринимателя оказывают влияние следующие факторы: виды деятельности; отраслевая и функциональная направленность; масштабы предполагаемой деятельности; общеэкономическая ситуация в стране и в конкретном регионе; политическая и социальная ситуация в государстве.

Таким образом, вопросы предпринимательства и предпринимательской деятельности достаточно давно и разнообразно рассматриваются в научной экономической литературе. Сегодня при всем многообразии подходов общим является определение предпринимательства как сложного и важного вида экономической деятельности, распространяющейся практически на все отрасли хозяйства и сферы производства.

Эффективность предпринимательской деятельности во многом зависит от развития предпринимательской среды. Предприниматели функционируют в условиях, составляющих в совокупности определенную среду, которая представляет интегрированную совокупность различных субъективных и объективных факторов, позволяющих предпринимателям добиваться успехов в реализации поставленных целей, в осуществлении предпринимательских проектов и договоров, получении прибыли. То есть, на деятельность предпринимателей большое влияние оказывает окружающая действительность, обеспечивающая те или иные возможности для развития цивилизованного бизнеса.

В научной литературе за рубежом понятие «предпринимательская среда» встречается достаточно редко, как правило, употребляются термины «деловая среда», «окружение предпринимательской организации», «среда организации» и т.п.

Большинство отечественных ученых сходится во мнении, что под предпринимательской средой следует понимать «сложившуюся в стране благоприятную социально-экономиче-

скую, политическую, гражданско-правовую ситуацию, обеспечивающую экономическую свободу дееспособным гражданам для занятия предпринимательской деятельностью, направленной на удовлетворение потребностей всех субъектов рыночной экономики» [4]. Недостатком этого определения является то, что условия и факторы предпринимательской среды могут носить как положительный, так и отрицательный характер, а различная комбинация этих факторов может развивать или тормозить процесс предпринимательства.

По нашему мнению, предпринимательская среда – это совокупность условий, факторов, предпосылок, определяющих деятельность предпринимательских структур в определенной сфере. Условия деятельности могут существенно различаться для предприятий, функционирующих, например, в сфере производства и в сфере торговли. При этом в предпринимательской среде можно выделить общие условия и факторы для ряда сфер, и индивидуальные, оказывающие воздействие на конкретную сферу.

Предпринимательская среда имеет свою структуру и компоненты. Структурно выделяют внутреннюю и внешнюю ее составляющие. Внешняя среда представляет совокупность условий и факторов, действующих независимо от самих предпринимателей, внутренняя – формируется непосредственно самими предпринимателями и во многом носит субъективный характер.

В отечественной литературе в качестве основных параметров, составляющих внешнюю предпринимательскую среду, относятся:

– природно-географические факторы. Это экономико-географическое положение объекта, климатические условия, наличие природных ресурсов (полезные ископаемые, земля, вода, воздушное пространство, биологические ресурсы) и их качество;

– экономические факторы. Уровень развития рынков и рыночной конкуренции, объем совокупного спроса, стабильность денежной системы, уровень инвестиций и характер их распределения, объем дохода и сбережений, наличие инфляции, фискальная политика, степень предпринимательской активности и др.;

– технологические факторы. Степень развития науки и техники, уровень внедрения инноваций, уровень компьютеризации страны, показатели износа основных производственных фондов в отраслях и др.

– социально-демографические факторы. Численность и половозрастная структура населения, занятость, безработица, рождаемость, смертность, плотность населения по регионам страны, миграция, уровень образования и здравоохранения, религия и т.п.;

– институциональные факторы. Развитая рыночная инфраструктура (банки, биржи, страховые компании), бюро по трудоустройству, наличие каналов сбыта и снабжения, средства связи и информационного обеспечения;

– политико-правовые факторы. Система законов и нормативных актов, регулирующих предпринимательскую деятельность, цели и задачи государственной экономической политики по стимулированию или сдерживанию предпринимательской активности, наличие федеральных программ по поддержке предпринимательства, криминогенность обстановки в стране.

Большое влияние на формирование внутренней среды предпринимательства оказывает следующая группа факторов:

– основные и оборотные средства. Наличие необходимого объема собственного капитала, источники заемных средств;

– потребительский фактор. Изменение в доходах потребителей, изменения во вкусах потребителей, изменения параметров рынка по объему и ассортименту товаров;

– конкуренты. Анализ цен, качества и конкурентоспособности товаров конкурентов, анализ маркетинговых стратегий основных конкурентов, прогнозирование рыночной стратегии основных конкурентов;

– поставщики. Качество поступающего сырья (по видам) и материалам, прогноз изменения условий поставок, показатель качества нормативно-методической документации;

– социально-психологические факторы. Благоприятный моральный климат в коллективе, условия работы сотрудников, возможность карьерного роста и др. [4].

Не все факторы оказывают благоприятное воздействие на предпринимательскую среду, на ее формирование и развитие. Это положение и является основой происхождения проблемы исследования предпринимательской среды, выявления основных факторов, влияющих на ее формирование. Следует отметить, что только в условиях благоприятной предпринимательской среды может эффективно осуществляться предпринимательская деятельность. Поскольку, как мы уже отмечали ранее, именно благопри-

ятная предпринимательская среда предполагает такие организационно-экономические условия, которые предоставляют самостоятельность деятельности предпринимателя, мотивируют его действия на коммерческий успех и социальную ответственность.

Основными факторами, которые оказывают значительное влияние на формирование благоприятной предпринимательской среды являются:

- государственная политика и инструменты поддержки предпринимательства;
- уровень административных, экономических и организационных барьеров для развития предпринимательства;
- величина налогового бремени;
- структурные особенности экономики и ключевые характеристики отраслевых рынков;
- уровень конкуренции на отдельных отраслевых рынках, наличие монополизма;
- доступ к ресурсам (в том числе финансовым);

– уровень коррупции.

Указанные факторы имеют как прямое, так и опосредованное влияние на развитие предпринимательских структур и позволяют оценить спектр и масштаб основных проблем и препятствий на пути развития бизнеса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» 31 июля 2007 г. // Российская газета - Федеральный выпуск № 4427- с.13.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации, глава 42. Режим доступа: <http://base.garant.ru/10164072> (дата обращения: 29.06. 2013)
3. Большой экономический словарь. /Под общей ред. А.Н. Азрилияна. М.: «Институт новой экономики», 2008. С. 1472.
4. Плешакова М.В., Плешаков Г.Г. Основные направления развития среднего бизнеса в России и за рубежом.// Экономика: теория и практика. 2013. №1(29). С. 12-17.
5. Шапкин И.Н. Управление региональным хозяйством: учебное пособие/ И.Н. Шапкин, А.О. Блинов, Я.М. Кестер.-М.: КНОРУС,2005.-400с.

УДК 330.387

Н. Н. Зубакова

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ВНУТРЕННЕГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

Московский финансово-юридический университет
(Волгоградский филиал)

Исследование посвящено анализу корпоративной социальной ответственности как маркетинговому инструменту внутрифирменного развития компании. В работе выявляются основные причины, сдерживающие активное внедрение внутрифирменных программ КСО. В заключении предложены практические рекомендации.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, работник, внутренний маркетинг, компания, конкурентоспособность.

N. N. Zubakova

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A MARKETING STRATEGY FOR THE INTERNAL DEVELOPMENT OF THE REGIONAL COMPANIES

Moscow Financial and Law University (Volgograd branch)

Research is devoted to the analysis of corporate social responsibility as a marketing tool in-house development of the company. The paper identifies the main reasons hindering the implementation of active in-house CSR programs. In conclusion, practical recommendations are made.

Keywords: corporate social responsibility, employee, internal marketing, company, competitiveness

На сегодняшнем рынке труда идет конкурентная борьба за талантливых, творческих и компетентных работников, способных не только максимизировать прибыль компании, но и всесторонне удовлетворить потребности по-

ребителей. Успех современной компании, вне зависимости от сферы деятельности, зависит от способности привлекать, мотивировать и удерживать талантливых работников. Международным и отечественным опытом свидетельств-

вует о том, что корпоративная социально ответственная деятельность компаний (КСО) является эффективным инструментом по привлечение и удержанию конкурентоспособных работников [1, 4, 9].

Несмотря на актуальность и практическую значимость применения инструмента КСО для формирования конкурентоспособности предприятий, в научной среде мало внимания уделяется внутрифирменному аспекту применения практики социальной ответственности. В настоящей статье мы постараемся определить основные сдерживающие факторы, препятствующие эффективному внедрению принципов КСО в деятельность компаний и предложим практические шаги по имплементации концепции КСО во внутрифирменную стратегию развития.

Практики и теоретики все чаще обращаются к «внутреннему маркетингу» как к сфере, в которой КСО может использоваться для привлечения и удержания сотрудников. Подобный подход позволяет рассматривать работников

фирмы как внутренних клиентов, удовлетворяя их потребности посредством предоставления «рабочих продуктов». В состав подобных «рабочих продуктов» включают зарплату и расширенный социальный пакет для работников и членов их семей. Ключевая задача руководства компании - определить и понять потребности различных сегментов работников, составление «рабочих продуктов» – которые включают КСО – для удовлетворения потребностей разнообразной рабочей силы.

Хотя определений КСО предостаточно, все они по существу ссылаются на приверженность компании к улучшению благополучия общества путем дискреционно-деловой практики и вклада корпоративных ресурсов [8]. У компаний могут быть инициативы КСО в различных областях. Аналитики Внешэкономбанка приводят следующую классификацию приоритетных направлений и механизмов реализации корпоративной социальной ответственности (см. таблицу).

Приоритетные направления и механизмы реализации КСО

Направления КСО	Механизм реализации КСО
<p>Ответственные практики в отношении персонала</p>	<ul style="list-style-type: none"> - применение прозрачных процедур приема на работу, повышения в должности и оплаты труда, а также прекращения трудовых отношений; - охрана труда и обеспечение безопасности на рабочем месте - программы обучения и повышения квалификации персонала; - дополнительные социальные льготы и гарантии (медицинские, пенсионные и жилищные программы, санаторно-курортное лечение и т.д.); - соблюдение прав сотрудников на свободу объединений и ведения коллективных переговоров; - отсутствие дискриминации и создание равных возможностей для всех сотрудников вне зависимости от расы, пола, религии, национального или социального происхождения, политических предпочтений, возраста и т.д.; - формирование корпоративной культуры и создание нематериальных стимулов для сотрудников; - соблюдение баланса между рабочими обязанностями и личной жизнью сотрудников
<p>Охрана окружающей среды</p>	<ul style="list-style-type: none"> - снижение всех видов загрязнений (выбросы в атмосферу, сбросы в водные объекты, обращение с отходами и т.д.); - развитие инновационных технологий, направленных на эффективное использование энергии, воды и других ресурсов; - сокращение потребления невозобновляемых ресурсов; - сохранение и восстановление биоразнообразия и природных экосистем; - противодействие изменению климата и адаптации к нему (сокращение выбросов парниковых газов и учет прогнозов изменения глобального и местного климата при планировании деятельности); - учет экологических факторов при организации работы офиса (экономия бумаги, энергии, воды, утилизация отходов, сокращение деловых поездок и замена их видеоконференциями, повышение экологической сознательности сотрудников и т.д.)

Окончание таблицы

Направления КСО	Механизм реализации КСО
Добросовестные деловые практики	<ul style="list-style-type: none"> - соблюдение принципов добросовестной конкуренции, антимонопольной и антидемпинговой политики; - противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, финансированию терроризма и борьба с коррупцией; - создание дополнительных, в том числе материальных, стимулов для интеграции принципов КСО в деятельность поставщиков и деловых партнеров (учет экологических и социальных факторов в рамках закупочной и инвестиционной деятельности); - продвижение принципов КСО в деловом сообществе (проведение конференций, обучающих мероприятий, подготовка тематических изданий и т.д.); - поддержка публичных политических процессов по разработке и реализации государственной стратегии, направленной на благо общества
Ответственные практики в отношении потребителей	<ul style="list-style-type: none"> - предоставление качественных товаров и услуг, не представляющих угрозы для здоровья и жизни потребителей; - добросовестное информирование о свойствах продукции и услуг; - наличие процедур возмещения ущерба в случае предоставления товаров и услуг не удовлетворительного качества; - обеспечение конфиденциальности личных данных потребителей; - производство и продвижение среди покупателей товаров и услуг, обладающих социальными и экологическими преимуществами (подлежащих переработке и повторному использованию, с более длительным сроком службы, потребляющих возобновляемые источники энергии и ресурсы и т.д.)
Развитие местных сообществ	<ul style="list-style-type: none"> - создание рабочих мест и повышение уровня подготовки кадров в регионах присутствия; - поддержка местных поставщиков и производителей; - инвестиции в расширение и диверсификацию экономической деятельности в регионах, продвижение инновационных технологий и реализация местных инициатив; - инвестиции в решение региональных проблем в области образования, культуры, здравоохранения, жилищного и коммунального строительства и т.д.; • соблюдение прав коренного населения и малочисленных народов
Благотворительность и волонтерство	<ul style="list-style-type: none"> • реализация и поддержка социально значимых программ и проектов, направленных на защиту уязвимых групп населения и формирование благоприятной социальной и культурной среды; • формирование системы, стимулирующей сотрудников на участие в волонтерской деятельности

Источники: по материалам [7].

Несмотря на то, что компании активно используют инструмент КСО в целях воздействия на внешнюю среду, достаточно мало примеров того, как используется данный инструмент в целях внутреннего маркетинга. Между тем, комплексная удовлетворенность работников является залогом конкурентоспособности предприятия, так как именно сотрудники компании являются носителями конкурентных преимуществ и по существу являются агентами влияния и воздействия на потенциальных и реальных потребителей.

Контент анализ зарубежных и отечественных источников по проблемам применения инструмента КСО для развития внутрифирменного маркетинга [3, 5, 6, 7] свидетельствует о том, что можно выделить, по крайней мере, четыре сдерживающих фактора активного внедрения внутрифирменных программ КСО:

– отсутствие системы коммуникации между сотрудниками и руководством компании;

– не привлечение сотрудников к разработке стратегий развития компаний, в том числе в сфере КСО;

– недостаточный уровень компетенции руководства компаний в области применения внутрифирменных программ КСО;

– отсутствие инициативы со стороны работников по интеграции своих усилий по управлению компанией (доминирование принципа управления «сверху-вниз»).

Ключевым барьером на пути к эффективному применению принципов КСО как внутреннего инструмента маркетинговой политики компании является недостаточная близость между руководством и работниками. Руководство и работники, зачастую, прибывают в состоянии вакуума и общение сводится к механическому

исполнению распоряжений и указов по вертикальной иерархии предприятия. Не развитость системы внутрифирменной обратной связи создает трудности в понимании сотрудниками ценностей фирмы, а уж тем более принципов КСО. Тем самым работники компании зачастую не способны участвовать в проектах соевей компании из-за банального отсутствия информации. Зачастую, даже компании, тратящие миллионы долларов на поддержку проведения социальных инициатив, по большей степени упускают возможность информировать работников о волонтерских проектах, не говоря уже о том, что они не в состоянии их вовлечь в эту деятельность. Не вовлеченность сотрудников в программы КСО не позволяет компаниям формировать лояльных потребителей через лояльных сотрудников.

Недостаточный уровень компетенции руководства компаний в вопросах разработки и реализации программ КСО не позволяет в полной мере использовать потенциал сотрудников и, следовательно, влияет на конкурентные позиции компании на рынке. Отсутствие маркетинговой ориентации большого числа российских компаний, может быть объяснено не сложившейся исторически практики ведения открытого бизнеса.

Зачастую сами работники не стремятся проявлять инициативность. Это может быть результатом пассивности менталитета большинства работников из-за отсутствия мотивации к инновациям, а может быть вызвано авторитарным стилем управления руководства компании.

Практика показывает, что с такими видами «рабочего продукта» как зарплата, надбавки, льготы, возможность продвижения по карьерной лестнице, программы КСО компании имеют больше шансов удовлетворить несколько важных психо-социальных потребностей высшего ранга работников, способных сделать жизнь сотрудников в коллективе лучше. В самом деле, можно утверждать, что сила КСО в качестве внутреннего маркетинга опирается в значительной степени на его способность удовлетворить многозначительные нужды работников. По нашему мнению, тем не менее, в разработке и осуществлении своих программ корпоративной социальной ответственности, компании, в основном, не обращают внимания на то, насколько все это давит на нужды сотрудников.

Для преодоления сложившейся ситуации, можно предложить ряд практических рекомендаций:

– необходим дальнейший анализ и изучение мировой практики по использованию программ

КСО как инструмента внутрифирменного развития персонала. Бенчмаркинг передовых практик позволит выработать направления использования КСО в процессе коммуникации с внешней средой для формирования положительного имиджа российских компаний;

– развитие системы обратной связи между руководством и сотрудниками компании. Это возможно осуществлять через регулярные встречи в свободном формате (встреча без галстуков), организация внутрикорпоративных мероприятий и проведение тренингов и обучающих программ;

– формирование адекватной и проактивной мотивационной модели, которая способствовала бы более глубокой интеграции сотрудников и компании. Формирование чувства гордости и лояльности со стороны сотрудников компании, способствует формированию лояльных потребителей;

– формирование единой стратегии развития предприятия с привязкой к программам КСО, с одновременным формированием устойчивого восприятия компании как социально ответственного партнера в глазах всех стейкхолдеров.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Волков С.К. Особенности реализации концепции корпоративной социальной ответственности российскими промышленными предприятиями (на примере ООО "ЛУКОЙЛ-ЭНЕРГОСЕТИ") / И.А. Морозова, С.К. Волков, И.А. Бритвин // Региональная экономика: теория и практика. - 2013. - № 42. - С. 7–16.
2. Корпоративная социальная ответственность. Новая философия бизнеса: учебное пособие. – М.: Внешэкономбанк, 2011. – с. 12–14.
3. Федоров В.А. Социальная ответственность бизнеса как основа зарождения социального маркетинга в России // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2006. - № 5(Т. 10);
4. Фролов, Д.П., Рожков, С.А. Эволюция института социальной ответственности бизнеса в России: логика, форматы, фактор Всемирной торговой организации // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - № 21. – 2013. – с. 2-12;
5. Шевченко Д.А. Корпоративная социальная ответственность – часть стратегического менеджмента. Проблемы становления и развития // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. – 2009. – № 18. – с. 83-84. Competitive
6. Bartlett C.A., Ghoshal S. Building Advantage Through People // MIT Sloan Management Review. – 2002. – Vol.43, no. 2. – p. 34-41;
7. Gummesson E. Using Internal Marketing to Develop a New Culture: the Case of Ericsson // Journal of Business and Industrial Marketing. – 1987. – Vol. 2, no.3. – p. 23-28;
8. Kotler P., Lee N. Corporate Social Responsibility: Doing the Most Good for Your Company and Your Cause. - NJ: Wiley & Sons, 2004.
9. Morozova I.A. Basic Forms of Corporate Social Responsibility in Russia / I.A. Morozova, I.A. Britvin // World Applied Sciences Journal. - 2013. - Vol. 25, No. 3. - p. 441-445.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 001.895, 330.88

М. С. Строгонов, О. В. Лосева

ФАКТОРЫ РОСТА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Финансовый университет при Правительстве РФ

В статье исследуется инновационный потенциал региона, который является одним из важнейших «двигателей» современной экономики, обеспечивающим ее развитие и рост. В работе рассматриваются российские и зарубежные методики оценки инновационного потенциала, а также важнейшие факторы, которые используются в данных методиках и обеспечивают рост инновационного потенциала и, как следствие, инновационного развития различных регионов страны. Качественная оценка инновационного потенциала необходима ввиду перехода российской экономики на инновационный путь развития. Также выделены трансакционные и трансформационные факторы, которые препятствуют развитию потенциала региональных хозяйствующих систем и объективные и субъективные причины, являющиеся препятствиями к формированию комплексной методики оценки инновационного потенциала для эффективного развития региона впоследствии. Авторами статьи выдвигается перечень факторов, необходимых для построения модели оценки инновационного потенциала региона. Предлагается учитывать степень влияния факторов на изменение инновационного потенциала при разработке методики оценки инновационного потенциала. Это сделает методику более эффективной, так как в ней будут оставаться только значимые факторы. Это, в свою очередь, позволит сделать методику адаптивной и гибкой по отношению к каждому региону.

Ключевые слова: инновации; инновационное развитие; инновационный потенциал региона; факторы роста инновационного потенциала.

M. S. Strogonov, O. V. Loseva

GROWTH FACTORS OF REGIONAL INNOVATIVE POTENTIAL

Financial university under the Government of the Russian Federation

The authors explore the innovative potential of the region in the article, which is one of the main "engine" of the modern economy, ensuring its growth and development. There are Russian and foreign methodology for assessing innovation potential in the paper, as well as the most important factors, which are used in these methodologies and ensure the growth of innovative potential and, as a result, the innovative development of the various regions of the country. Qualitative assessment of the innovation potential is necessary due to the transition of the Russian economy to an innovative path of development. Also transactional and transformational factors that hinder the development of the potential of regional economic systems and objective and subjective reasons that are an obstacle to the formation of a comprehensive methodology for assessing the innovation potential for the effective development of the region are highlighted. The authors put forward a list of factors required to build regional innovative potential assessment model. It is proposed to take into account the degree of influence which these factors have on the innovative potential change in the process of development the innovative potential assessment methodology. This will make the methodology more efficient, since only significant factors will remain in it. This in turn will make the methodology flexible and adaptive with respect to each region.

Keywords: innovations; innovative development; the innovative potential of the region; growth factors of innovative potential.

Россия вступила на инновационный путь развития в 2002 году с изданием письма Президента «Основы политики РФ в области развития науки и технологий до 2010 года и дальнейшую перспективу». В документе было продекларировано, что целью государственной политики в области развития науки и технологий

является переход к инновационному пути развития страны на основе избранных приоритетов [1, II, п.7].

В условиях конкуренции и мировой глобализации такой вариант является не только предпочтительным, но и де-факто безальтернативным. Необходимость развития инноваций

продиктована и внешними, и внутренними проблемами. В этой связи в России была предпринята попытка создания в каждом субъекте региональной инновационной системы, основой которой является инновационный потенциал. Выявление и анализ факторов роста инновационного потенциала является актуальной задачей, имеющей теоретическую и практическую значимость.

Что же такое инновационный потенциал? Существуют различные определения данного понятия. Авторы придерживаются следующего: инновационный потенциал региона – способность не только генерировать инновации, новшества, но и эффективно использовать их в целях своего развития. И от этой способности регионов как части национальной инновационной системы зависит конкурентоспособность экономики России в целом на мировом рынке.

На практике недостаточно проработаны методы оценки уровня инновационного развития регионов и его инновационного потенциала, являющегося базой данного развития. Инновационный потенциал необходимо оценивать, прежде всего, для понимания результативности государственной политики в области инноваций, как на федеральном, так и региональном уровнях, контроля за эффективным расходованием средств государственного бюджета. Также данная оценка необходима инвесторам, которая будет во многом определять их поведение при принятии инвестиционных решений. В основе построения системы оценки лежит перечень факторов, влияющих на формирование и рост инновационного потенциала, который на сегодняшний день является не исчерпывающим, не комплексным, а также не достаточно гибким. Прежде всего, выделим факторы риска, которые влияют на инновационный потенциал всей страны, и, как следствие, на потенциал отдельных регионов. Ключевым фактором риска является внешнеэкономический, определяющий отношения с другими странами, мировым сообществом в целом при реализации глобальных инновационных проектов. Слаженные отношения кооперации позволяют делиться знаниями и опытом, способствуют трансферу технологий, распространению инноваций. Это тот фактор, который в условиях экономических санкций, введенных против России некоторыми развитыми странами, может способствовать осложнению достижений российских регионов в области инноваций. Большинству

продуктов, исходя из практики, выпущенных инновационными компаниями, необходим выход на мировой рынок ввиду недостаточной емкости локальных рынков. Другим фактором риска является способность новой инновационной продукции к интеграции с технологическими процессами и продуктами конкретной отрасли [2].

В связи с этим, целесообразно рассмотреть существующие методы оценки инновационного потенциала региона, выделить факторы, используемые в них в качестве точек роста инновационного потенциала, и сформировать их комплексный перечень в целях дальнейшей разработки методики оценки инновационного потенциала региона.

В настоящее время в экономической литературе и в практике ученых, занимающихся исследованиями инновационного развития регионов, существуют разнообразные подходы к оценке инновационного потенциала с точки зрения способности региона формировать инновационно-активную экономику. В методиках используются различные количественные и качественные показатели, в той или иной степени характеризующие регион с точки зрения инновационного развития и потенциала. Западные методики используют преимущественно индексные, индикаторные методы.

Среди них можно выделить следующие:

– индекс научно-технического потенциала, рассчитываемый Всемирным экономическим форумом, который определяется на основании нескольких показателей: уровень технологического развития в стране, число патентов на количество жителей, вклад зарубежных инвестиций в инновационную деятельность фирм данной страны, число пользователей интернета и других;

– система показателей оценки инновационной деятельности, разработанная Комиссией Европейских Сообществ [3, с. 56], которая состоит из 16 показателей, объединенных в 4 группы: создание новых знаний, человеческие ресурсы, финансирование инноваций, использование новых знаний, результаты инноваций, что позволяет выявить области, требующие внимание государства и компаний;

– оценка с помощью EIS/IUS (европейская шкала инноваций, инструмент Еврокомиссии для обеспечения оценки инновационного потенциала государств, входящих в Европейский Союз, название было изменено в 2010 г.), вклю-

чающую в себя пять групп показателей: 1) Блок «Факторы осуществления инноваций»; 2) Блок «Инновации в предпринимательстве»; 3) Блок «Создание знаний» - расходы на НИОКР (государства и частных предприятий), доля расходов на НИОКР университетов, которая финансируется предприятиями и т.д. 4) Блок «Применение»; 5) Блок «Интеллектуальная собственность» [4, с. 79].

Отечественные методики оценки широко используют балльно-рейтинговые, экспертные и статистические методы.

Наиболее распространенной методикой оценки инновационного потенциала региона является построение региональных рейтингов на основе процедур интегрирования индикаторов социально-экономического развития [5, с. 212]. Существует также нормативный подход, позволяющий с помощью системы показателей проследить динамику развития потенциала. Данного подхода придерживается в своей работе О. С. Москвина [6, с. 38], описывая нормативную модель как совокупность качественных и количественных требований к инновационному потенциалу. Определение интегрального инновационного показателя (индекса инновационности) также является одним из методов оценки [7, с. 134–135], используется достаточно часто, факторы отбираются по авторским критериям.

По сути, во всех методиках присутствуют те или иные факторы, характеризующие регион и его инновационный потенциал. Однако существуют объективные и субъективные причины, являющиеся препятствиями к формированию комплексной методики оценки инновационного потенциала для эффективного развития региона впоследствии. К ним относятся:

- сложность выделения стандартизированных факторов, позволяющих оценить любой регион, независимо от его специфики;
- не полнота статистических данных;
- многомерность объекта исследования;
- сложность в определении степени воздействия факторов на рост инновационного потенциала и, соответственно, их значимости;
- трудность объективной количественно-качественной оценки факторов, в том числе, в динамике.

Основные факторы, воздействующих на формирование инновационного потенциала, которые в различных методиках в той или иной степени детализируются, можно объединить в группы [8]:

- социально-экономические условия развития региона;
- инновационная инфраструктура;
- человеческий капитал;
- управленческий потенциал.

К факторам инновационного потенциала, от которых зависит инновационное развитие, относятся: качество человеческого капитала; уровень и качество научных исследований; стимулирование государством деятельности в области инноваций, финансовая поддержка органами власти инновационных проектов, необходимых региону, ; инновационная инфраструктура (состояние науки, наличие технопарков, инновационных кластеров, научно-исследовательских центров, бизнес-инкубаторов и так далее). Данные факторы относятся к внутренней среде региона. Существуют и внешние факторы – взаимоотношение с другими регионами в области инноваций, состояние инновационной системы страны в целом, развитость рынка патентов, финансирование государством крупнейших проектов, законодательная (в т.ч. в области налогообложения) база.

По мнению таких исследователей, как О. С. Москвина, А. А. Румянцев, Гамидов Г. С. [9, с. 76], на «инновационность» экономики влияют с одной стороны, факторы, ориентированные на создание условий для перехода на инновационный путь развития, а с другой - факторы, мотивирующие субъектов инновационной деятельности к созданию инноваций, совершенствованию производственного и научного потенциала. Факторы проявляют себя полностью только в условиях конкуренции и стабильной экономики [10].

Татаринцева И. В. в своей работе выделяет следующие факторы, которые по ее мнению в наибольшей степени влияют на инновационный потенциал: научно-технический, финансовый, кадровый, организационный, потребительский, производственно-технологический.

Д. И. Кокурин говорит о внешних и внутренних составляющих. Внутренние – те факторы, которые определяют состояние объективных межинституциональных связей. К ним относятся форма собственности субъектов, их организационно-правовая структура и величина субъекта, его отраслевая принадлежность и др. А внешние?

Выявить те факторы, которые влияют на потенциал, можно также, исходя из тех барьеров, которые препятствуют развитию иннова-

ций и реализации потенциала. К таким барьерам относятся:

- финансовый – недостаточное финансирование, низкий платежеспособный спрос населения, дотационность, высокие риски;
- организационные – недостатки в законодательной базе, недостаточное стимулирование со стороны властей, неразвитость инфраструктуры, неопределенность длительности инвестиционных процессов;
- региональные – невосприимчивость пред-

приятий региона к инновациям, недостаток квалификации персонала, неэффективность регионального образования, недостаток информации о рынках сбыта и технологиях.

Ряд авторов делят эти факторы препятствия развитию инноваций на трансформационные и транзакционные. Сущность первых проявляется в качественном содержании инновационного потенциала, вторые характеризуют готовность региона осуществлять инновационную деятельность. Их детализация представлена в таблице.

Трансформационные и транзакционные факторы, являющиеся барьером для развития инновационного потенциала

Трансформационные факторы	Транзакционные факторы
Высокий экономический риск	Неразвитость инновационной инфраструктуры
Недостаток финансирования	Отсутствие надежных механизмов взаимодействия государства с предпринимательским сектором региональной экономики
Недостаток квалифицированных работников	Неразвитость нормативно-правовой базы инновационной деятельности
Высокая стоимость инноваций	Недостаточное количество налоговых льгот и субсидий для стимулирования инновационной активности предприятий
Слабая научно-техническая база, большой износ материальной базы и устаревшие технологии	Малоэффективная интеграция научной, производственной и образовательной составляющих
	Недостаток о новых технологиях, рынках сбыта

Некоторые неблагоприятные факторы можно относительно быстро устранить при соответствующем направлении политических и экономических усилий. Авторы статьи относят к таким факторам, например, законодательную базу, введение налоговых льгот и субсидий. Однако на устранение некоторых требуется значительное время – например, качество человеческого потенциала, кадры.

С учетом имеющихся методик, нами предлагается использовать набор факторов, влияющих на формирование инновационного потенциала и его реализацию, лежащую в основе инновационного развития регионов.

1. Научный потенциал. Это параметры, которые позволяют научной системе решать вопросы научно-технического развития, в том числе инновационного развития. Под данным фактором подразумеваются исследователи, ученые, специалисты, которые имеют ученые степени и обеспечивают новаторскими идеями и изобретениями инновационный процесс, а также научные организации, которые осуществляют деятельность в целях производства, распространения и внедрения в практику научных знаний. К этой группе относится и уровень

образования в регионе, существующая научная база.

2. Человеческий (интеллектуальный) потенциал. Основной формой проявления потенциала является человеческий капитал – совокупность навыков, умений и знаний человека для удовлетворения своих и общественных потребностей. Сюда входят образованная часть трудовых ресурсов, инструментарий управленческого и интеллектуального труда. Капитал включает в себя человеческий интеллект, знания, здоровье, эффективный труд и качество жизни.

3. Инфраструктурный потенциал. Технологические и материальные ресурсы, в т.ч. накопление промышленных площадей и оборудования, способствующих ведению инновационной деятельности. Кроме того, это совокупность объектов интеллектуальной собственности, которые участвуют в создании инновационной продукции, определяя ее ценность. Это организационные (инновационные предприятия, обеспечивающие создание новаций и распространяющие их) и информационные (достоверность и доступность информации о существующих знаниях, умениях) ресурсы. Также это остальные неявные факторы, которые позволяют

рассматривать инновации как систему, связывают ее.

4. Институциональный потенциал. Государственные ведомства, способствующие ведению инновационной деятельности, региональные программы, концепции, нормы и правила, формирующие инновационный процесс, в т.ч. законодательный ресурс – совокупность федеральных и региональных нормативно-правовых актов, регулирующих и регламентирующих инновационную деятельность. В этом факторе учитываются налоговые льготы на НИОКР, различные субсидии при ведении инновационной деятельности.

5. Инвестиционный потенциал. Включает финансовые ресурсы и затраты на инновации. Источники и запасы финансовых возможностей, которые имеются и могут быть использованы для реализации инновационного процесса. Сюда относятся уровни финансирования (федеральный, региональный, силами предприятия), уровень финансирования НИОКР государством.

Наличие этих факторов приводит к увеличению эффективности инновационного процесса и результату инновационной деятельности.

Все выделенные факторы взаимосвязаны, поскольку инновационный потенциал – своеобразная целостная система.

Данная группа факторов может быть использована для построения методики оценки инновационного потенциала региона. При этом необходимо учитывать степень влияния факторов на изменение инновационного потенциала. Это позволит, с одной стороны, выявлять точки роста инновационного потенциала, а с другой – сделает саму систему оценки более эффективной, поскольку оставаться будут только значимые факторы. Тем самым методика оценки станет адаптивной и гибкой по отношению к каждому региону.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Письмо Президента РФ от 30.03.2002 N Пр-576 «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу».
2. Макарова Е.С. Классификация факторов инновационного потенциала региона // Экономика и менеджмент инновационных технологий: электронный журнал, 2012. № 1. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2012/01/319> (дата обращения 10.03.2016).
3. H. *Hollanders*, M. Kanerva. Innovation Union Scoreboard, Methodology report, Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology (UNU-MERIT), 2015. URL: http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/files/ius-2015_en.pdf (дата обращения: 13.03.2016).
4. Региональные научно-технологические комплексы России: индикаторы оценки и методика сравнительного анализа / Казанцев А.К., Леора С.Н., Никитина И.А., Рубальтер Д.А. Фирсова С.А. // Информационно-аналитический бюллетень ЦИСН. 2009. № 1. 69 с.
5. *Санадиев З.Г.*, Аюшеева Л.А. Оценка инновационного потенциала региона / Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева, 2006, №5. С. 211-215.
6. *Москвина О.С.* Инновационный потенциал как фактор устойчивости развития региона // Инновации. 2005. №12.
7. *Амосенок Э.П.*, Баженов В.А. Интегральная оценка инновационного потенциала регионов России // Регион: экономика и социология. 2006. № 2.
8. *Кисуркин А.А.* Факторы, влияющие на инновационное развитие региона и их классификация по уровням управления // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 2.
9. *Трухляева А.А.* Сущность, условия и факторы формирования инновационного потенциала региональных хозяйственных систем // Региональная экономика. 2013. №2. С. 72-79.
10. *Румянцев А.А.* Стратегические инновации в технологическом прорыве экономики // Экономика и управление. 2011. № 6, с. 25–28.
11. *Лосева О.В.*, Дресвянников В.А. Методология оценки интеллектуального потенциала региона в условиях инновационного развития // Вестник Финансового университета. 2014. №6. С. 37-49.
12. *Metcalf J. S.* Enterprise, Innovation and Evolutionary Economic Growth // OECD-UNESCO International Workshop on Innovation for Development: Converting Knowledge to Value. 2009. P. 23–27.
13. *Gordon I.R.*, McCann Ph. Innovation, Agglomeration and Regional Development // Journal of Economic Geography, 2005.
14. *Newbigin J.*, the Creative Economy: An Introductory Guide. British Council's Creative And Cultural Economy Series, London, 2010, URL: http://creativeeconomy.britishcouncil.org/media/uploads/files/English_GuideToolkit_30_withCover_LR.pdf (дата обращения: 15.03.2016).
15. *Botazzi, L.*, Peri, G. Innovation and spillovers in regions: Evidence from European patent data. European economic review, 47, 2003, pp. 687–710. (дата обращения: 15.03.2016).
16. *Czarnitzki, D.*, Kraft, K. Spillovers of Innovation Activities and Their Profitability. Discussion Paper, 07-073, 2007 (дата обращения: 15.03.2016)
17. *Garrett, A.* A Survey of Innovation Models, Pacific NorthWest Innovation Network, Economic Leadership Forum, 2007.
18. *Lambooy, J.* Innovation and Knowledge: Theory and Regional Policy. European Planning Studies, vol. 13, no. 8, 2005.

УДК 338.439

*О. А. Чернова¹, В. В. Климук², Е. В. Родионова³***АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС ЮЖНОГО МАКРОРЕГИОНА:
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ**¹ Южный федеральный университет² Барановичский государственный университет (Республика Беларусь)³ Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ (Волгоградский филиал)

В статье рассматриваются задачи обеспечения продовольственной безопасности России в современных макроэкономических реалиях. Обосновано, что обеспечение национальной безопасности государства в значительной степени определяется политикой регионов в отношении поддержания определенного уровня продовольственной безопасности. Определены ключевые проблемы, обусловленные внешними и внутренними вызовами, определяющие актуальность решения задач продовольственной безопасности России.

Проведенная на примере регионов Южного федерального округа апробация авторского инструментария показала возможность его использования при выборе управленческих решений по проблемам стратегического развития АПК региона. Определены основные стратегические направления развития АПК Юга России в контексте императивов продовольственной безопасности, базирующиеся на совместной реализации принципов рационального потребления, идеологии здорового образа жизни и императивов модернизации и инноватизации отечественной промышленности.

Ключевые слова: Южный макрорегион, сельское хозяйство, продовольственная безопасность, импортозамещение, стратегия развития, эффективность.

*О. А. Chernova¹, V. V. Klimuk², E. V. Rodionova³***AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF THE SOUTHERN MACROREGION:
STRATEGIC ASPECTS OF DEVELOPMENT**¹ Southern Federal University² Baranovichsky state university (Belarus)³ Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration (Volgograd Branch)

In article problems of ensuring food security of Russia in modern macroeconomic realities are considered. It is proved that ensuring national security of the state substantially is defined by policy of regions for maintenance of a certain level of food security. The key problems caused by external and internal calls, defining relevance of the solution of problems of food security of Russia are defined.

The approbation of author's tools which is carried out on the example of regions of the Southern Federal District has shown a possibility of his use at the choice of administrative decisions on problems of strategic development of agrarian and industrial complex of the region. The main strategic directions of development of agrarian and industrial complex of the South of Russia in the context of imperatives of food security which are based on joint realization of the principles of rational consumption, ideology of a healthy lifestyle and imperatives of modernization and an innovatization of the domestic industry are defined.

Keywords: Southern macroregion, agriculture, food security, import substitution, development strategy, efficiency.

В новых макроэкономических реалиях стратегические направления развития российской экономики, рассматриваемые рядом ученых как ответ на внешние геополитические вызовы, базируются на признании продовольственной безопасности одним из главных приоритетов национальной политики. Задачи обеспечения продовольственной безопасности непосредственно сопрягаются с ключевыми внутренними проблемами социально-экономической политики и реальными общемировыми тенденциями, что выражается следующими обстоятельствами:

– глобализация торговли, присоединение России к ВТО, что привело к ухудшению конкурентных позиций многих местных сельскохозяйственных производителей;

– введение антироссийских экономических санкций, обозначивших задачи импортозамещения, прежде всего, по основным видам сельскохозяйственной продукции;

– системные проблемы в сфере АПК, связанные со снижением инновационного потенциала отрасли, высоким физическим и моральным износом фондов, неэффективностью использования экономического потенциала;

– усиление монополизма отдельных продуктовых сегментах рынка сельскохозяйственной продукции в связи с расширением сферы влияния и укрепления позиций транснациональных корпораций [1; 2; 7; 9; 10; 14].

В совокупности перечисленные обстоятельства, как отмечает Г. . Маханько, определили принципиально новую ситуацию в аграрной сфере и обусловили активизацию государственной поддержки аграрной сферы экономики [8]. Так, на федеральном уровне разработаны целевые программы «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года», «Развитие мелиорации сельскохозяйственных земель России на 2014–2020 годы», Госпрограмма развития АПК на 2013–2020 годы. Объемы финансирования программ развития АПК превышает 2,2 трлн рублей.

Реализация мероприятий, предусмотренных данными программами, позволила в значительной степени снизить зависимость национальной экономики от импорта продовольствия. Доля собственного производства молока в 2015 году составила 80 %, объемы собственного производства сахара обеспечивают 75–80 % государственных потребностей в России, потребность в рыбе обеспечивается собственной добычей на 100 %. Одним из важных достижений является практически полное обеспечение продовольственной независимости ряда российских регионов. В частности, Ростовская область в результате реализации ряда проектов импортозамещения на Юге России (например, «Евродок», «Русская свинина», «Индолина» и пр.) на сегодняшний день на 90 % обеспечивает себя собственной продовольственной продукцией, тогда как в 2005 году этот показатель составлял 50 %.

Однако достигнутые результаты в сфере развития АПК являются недостаточными в условиях все более возрастающего геополитического напряжения и связанных с этим существующих и новых внешних вызовов [13; 14]. Задачи обеспечения продовольственной безопасности подразумевают гарантию устойчивого продовольственного обеспечения населения независимо от внешних и внутренних угроз. Показатели оценки состояния продовольственной безопасности утверждены распоряжением Правительства РФ № 2138-р от 18 ноября 2013 г. и базируются на следующих принципах:

- принцип обеспечения гарантированного (нормативного) уровня потребления основных видов продуктов;
- принцип импортозамещения при производстве стратегически значимых видов продукции;
- принцип полезности, выражающийся в обеспечении рациона питания, благоприятного для здоровья человека;
- принцип экономической целесообразности, выражающийся в стимулировании видов деятельности, обеспечивающих получение максимально возможных синергетических и мультипликативных эффектов.

Важным критерием оценки уровня продовольственной безопасности выступает уровень соответствия фактического потребления основных видов продукции продовольствия установленным нормативам (в соответствии с рекомендациями учреждений здравоохранения). Для сравнения данные о фактическом и нормативном уровне потребления основных продуктов питания, а также нормы, установленные Всемирной организацией здравоохранения, приведены в табл. 1.

Таблица 1

Рекомендуемые объемы потребления пищевых продуктов

Продукция	Фактическое потребление в 2015 году, кг.	Норма в РФ	Нормы ВОЗ
Хлебобулочные изделия	85	95–105	120,5
Картофель	177	95–100	96,7
Фрукты	76	90–100	80,3
Овощи	145	120–140	140,3
Мясо	88	70–75	70,1
Молоко	253	320–340	404
Яйца, шт.	298	260	243
Рыба	15,6	18–22	8,4
Сахар	42,3	24–28	36,5
Масло растительное	18,1	10–12	13,1

Источник: [2].

Из приведенных данных видно, что фактический уровень потребления по картофелю, овощам, мясу, яйцам, сахару, растительному маслу превышает установленные нормативы. В тоже время уровень потребления хлебобулочных изделий, фруктов, молока, рыбы ниже установленных нормативов, что может, с одной стороны, объясняться высоким уровнем цен на данную продукцию, что делает ее малодоступной для большей части населения, с другой, дефицитом данных товаров на внутреннем рынке. В том и другом случае, очевидно, что развитие производства данных видов продукции должно стать одним из основных направления развития АПК.

Однако исследование показателей объемов производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции (табл. 2) позволяет сделать вывод что относительно высокими темпами характеризуется производство овощей, зерновых культур, яиц. Тогда как темпы роста остальных производств являются неустойчивыми. Одновременно в регионах ЮФО, который находится на первых местах в производстве продовольственной продукции, отмечается снижение поголовья свиней (почти в три раза), снижение производства сахарной свеклы, молока, что свидетельствует о неэффективном использовании потенциала АПК [6; 7; 9].

Таблица 2

Объемы производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции в РФ и регионах ЮФО

Продукция	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Картофель, млн.т.	28,1	21,1	32,7	29,5	30,2	31,5
в т.ч. в регионах ЮФО, тыс.т.	1299,8	1356,0	1641,7	1717,9	1671,4	1772,4
Овощи, млн.т.	11,3	12,1	14,7	14,6	14,7	15,5
в т.ч. в регионах ЮФО, тыс.т.	1711,9	2593,7	3113,5	3167,4	3043,9	3204,3
Молоко, тыс.т.	31069,9	31847,3	31645,6	31755,8	30528,8	30790,9
в т.ч. в регионах ЮФО, тыс.т.	2968,5	3263,7	3280,5	3374,4	3304,5	3280,2
Яйца, млн. шт	37139,7	40599,2	41112,5	42032,9	41286,0	41860,0
в т.ч. в регионах ЮФО, млн.шт.	3926,9	4471,6	4469,9	4576,3	4464,6	4416,6
Зерно, млн.т.	77,8	61,0	94,2	70,9	92,4	105,3
в т.ч. в регионах ЮФО, тыс.т.	18796,4	18818,8	22695,3	17936,5	22473,8	26997,7
Сахарная свекла, млн.т.	21,3	22,3	47,6	45,1	39,3	33,5
в т.ч. в регионах ЮФО, тыс.т.	4250,4	7802,1	10116,2	8777,1	7206,7	7297,1
Подсолнечник, тыс.т.	6469,6	5344,8	9697,4	7992,7	10553,7	9033,7
в т.ч. в регионах ЮФО, тыс.т.	3546,4	2449,9	2988,1	2524,5	2896,5	2717,0
Поголовье свиней, тыс.голов	13811,7	17217,9	17258,3	18816,4	19081,4	19546,1
в т.ч. в регионах ЮФО, тыс. голов	2736,3	2142,8	1892,2	1253,9	1111,8	1059,7

Источник: [2].

Имеющаяся тенденция сокращения собственного производства отдельных видов производства сельскохозяйственной продукции в следствие сокращения производственных мощностей, ликвидации убыточных хозяйств, приводит к необходимости закупки импортной продукции, что отрицательно сказывается на показателях продовольственной безопасности.

Несмотря на то, что проблема обеспечения продовольственной безопасности является общегосударственной, по справедливому замечанию А. А. Лысоченко, локализация ресурсов производства и сбыта продукции АПК на ре-

гиональном уровне предполагает необходимость применения регионального подхода к управлению агропродовольственным производством [5]. Поэтому особую остроту приобретают вопросы оценки эффективности проводимой региональной политики в отношении развития отраслей АПК в целях обеспечения продовольственной безопасности.

Заметим, что существующая система мониторинга показателей продовольственной безопасности, ориентированная на показателях потребления отдельных продуктов питания не позволяет увидеть, в какой мере данные показате-

ли обеспечиваются собственным производством [3; 4; 8; 13]. В этой связи для повышения эффективности реализации региональной политики в отношении развития отраслей АПК предлагается использовать следующие показатели оценивания:

1. Коэффициент самообеспечения продукцией (K_{co}) (определяется по каждому виду продовольственной продукции):

$$K_{co} = \frac{\text{Собственное производство}}{\text{Фактическое потребление}}$$

Показатель отражает степень покрытия объема потребляемых товаров собственным производством. Высокий уровень продовольственной безопасности соответствует критерию $K_{co} > 1$.

2. Индекс собственного производства ($I_{сп}$) (определяется по каждому виду продовольственной продукции):

$$I_{сп} = \frac{\text{Внутреннее потребление}}{\text{Импорт продукции}}$$

Данный показатель отражает уровень независимости собственного рынка продовольственных товаров от зарубежных импортеров. Высокий уровень продовольственной безопасности соответствует критерию $I_{сп} > 1$.

3. Относительный показатель превосходства экспорта над импортом ($\Pi_{зи}$) (определяется по каждому виду продовольственной продукции):

$$\Pi_{зи} = \frac{\text{Экспорт}}{\text{Импорт}}$$

Объемы экспорта и импорта продукции определяются в денежных единицах. Показатель характеризует степень прироста (оттока) валюты в результате внешнеэкономического товарно-денежного обмена. Высокий уровень продовольственной безопасности соответствует критерию $\Pi_{зи} > 1$.

4. Интегральный показатель продовольственной безопасности ($\Pi_{би}$) (определяется по каждому виду продовольственной продукции):

$$\Pi_{би} = \sqrt[3]{K_{co} \times I_{сп} \times \Pi_{зи}}$$

Индикатор определяет интегрированную оценку продовольственной безопасности региона (по каждому виду продовольственной продукции) и может служить ориентиром при разработке мероприятий в отношении развития отдельных отраслей и сфер деятельности АПК.

Предложенная система показателей позволяет дать оценку уровня обеспечения населения региона отдельными видами продукции, необходимыми для эффективной жизнедеятельности.

Для апробации разработанного инструментария проведем оценку уровня продовольственной безопасности по основным видам продовольственной продукции для ЮФО (табл. 3).

Из приведенных расчетов видно, что несмотря на значительный потенциал развития АПК на Юге России высокий уровень продовольственной безопасности обеспечивается в большей степени за счет производства овощей и фруктов. При этом, несмотря на то, что по всем видам продовольственной продукции (кроме картофеля) интегральный показатель продовольственной безопасности выше единицы, тем не менее, по показателю самообеспечения производство мяса и картофеля ниже допустимого уровня, а по показателям рыба и фрукты – близко к единице.

Таблица 3

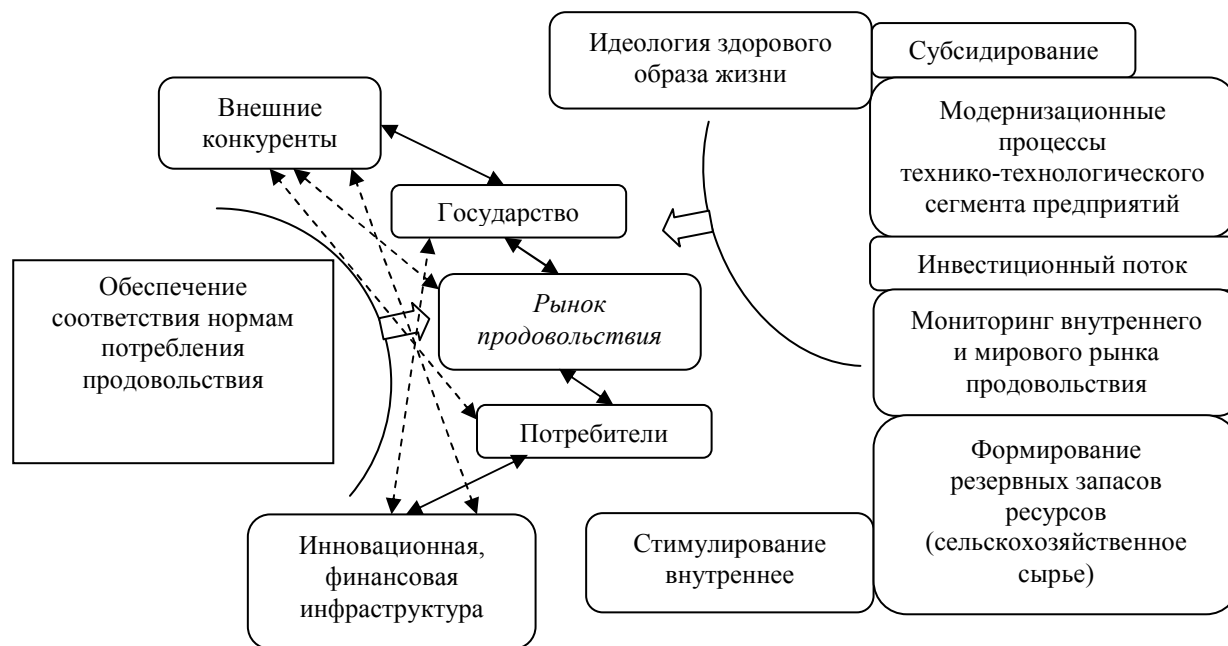
Показатели оценки уровня продовольственной безопасности ЮФО по отдельным видам продовольственной продукции

Продукция	K_{co}	$I_{сп}$	$\Pi_{зи}$	$\Pi_{би}$
Яйца	1,26	10,51	3,91	3,73
Молоко	2,12	13,56	15,38	7,61
Овощи	1,30	186,97	56,72	23,96
Рыба	1,12	10,90	5,36	4,03
Фрукты	1,09	60,51	2,98	5,82
Мясо	0,99	4,29	0,91	1,56
Картофель	0,64	0,93	0,32	0,57

Источник: [2].

Рассматривая направления развития АПК с позиций обеспечения национальной безопасности, будем опираться не только на нормативы потребления продукции, но и на постепенно набирающий популярность тренд на оздоровление нации, предполагающий ориентацию на здоровое питание, что в частности, находит отражение в увеличении потребления фруктов и овощей и снижении потребления животных жиров и картофеля.

Концептуальное представление механизма обеспечения продовольственной безопасности региона как базиса стратегического развития АПК с данных амбивалентных позиций представлено на рисунке.



Механизм обеспечения продовольственной безопасности региона с позиций рационального потребления

Очевидно, что данный базис формируется на основе принципов рационального потребления, идеологии здорового образа жизни и императивов модернизации и инноватизации отечественной промышленности.

В соответствии с представленным методологическим базисом, можно сформулировать следующие основные повышения эффективности системы управления развитием АПК на Юге России в контексте императивов продовольственной безопасности:

1. Обеспечить государственную поддержку развития животноводства в регионе.

2. Обеспечить стимулирование реализации модернизационных проектов в сфере глубокой переработки сельскохозяйственного сырья.

3. При реализации проектов импортозамещения ориентироваться на показатели продовольственной независимости региона.

4. При оценке уровня продовольственной безопасности и разработке программных мероприятий по стимулированию модернизационного развития отраслей и сфер деятельности АПК учитывать не только показатели потребления продукции, но и структуру потребления в соответствии с рекомендациями ВОЗ о здоровом питании.

5. Ввести систему мониторинга уровня продовольственной независимости региона.

6. Ввести систему мониторинга уровня потребления продукции по отдельным категориям населения, отдельным муниципальным образованиям.

7. Разработать меры приоритетной поддержки сфер деятельности АПК, производящих продукцию «здорового питания».

Таким образом, продовольственная безопасность выступает одной из важнейших компонент обеспечения национальной безопасности государства и в значительной степени определяется политикой регионов в отношении поддержания определенного ее уровня. Уровень продовольственной безопасности регионов можно оценить на основе показателей: коэффициент самообеспечения, индекс собственного производства, показатель превосходства экспорта. Проведенный анализ уровня продовольственной безопасности ЮФО показал значительное недоиспользование экономического потенциала АПК в обеспечении существующего спроса на продовольственную продукцию. Предложенный механизм обеспечения продовольственной безопасности как базис стратегического развития АПК опирается на принципы рационального потребления, в основе которого положена идеология здорового образа жизни. Исходя из данных позиций, определены основные стратегические направления развития АПК Юга России.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гусакова Е.П. Импортозамещение приоритетная цель развития АПК // Основы экономики, управления и права. 2014. № 6 (18). С. 12–17.
 2. Климова Н.В. Продовольственная безопасность – основа обеспечения экономической безопасности региона // Фундаментальные исследования. 2012. № 9–1. С. 214–219.

3. *Литина С.А.* Стратегия обеспечения экологической безопасности Южного макрорегиона // Региональная экономика. Юг России. 2015. № 1. С. 6272.
4. *Литина С.А.* Геоэкономические ресурсы развития АПК Северо-Кавказского федерального округа // Региональная экономика. Юг России. 2014. № 1. С. 139–147.
5. *Лысоченко А.А.* Продовольственная безопасность региона: воспроизводственная концепция. Ростов н/Д: Издательство ЮФУ, 2008. 462 с.
6. *Мартынов К.П.* Проблемы оценки продовольственной безопасности России // Теория и практика общественного развития. 2014. №14. С. 94–97.
7. *Матвеева Л.Г.,* Никитаева А.Ю., Чернова О.А. Перспективы и потенциал развития регионов Юга России в условиях антироссийских экономических санкций // Региональная экономика: теория и практика. 2015. №17 (392). С. 2–12.
8. *Маханько Г.В.* Национальная продовольственная безопасность и продовольственная независимость России в условиях санкций // Научный журнал КубГАУ. №113 (02). 2016. С. 1–17.
9. Митрофанова И.В. Агропромышленный комплекс Юга России: статистика кризиса // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 24. С. 26–38.
10. *Малькова А.В.* Влияние продовольственного импорта на экономическую безопасность России // *Juvenis scientia*. 2016. № 1. С. 43–46.
11. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 2 августа 2010 г. № 593н «Об утверждении рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающим современным требованиям здорового питания» // Информационно-правовой портал «Гарант». Электрон. текстовые дан. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12179471/#text>
12. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: стат. сб. М.: Росстат, 2015. 1266 с.
13. *Соскиева Е.А.* Оценка показателей продовольственной безопасности // Никоновские чтения. 2014. № 19. С. 10–13.
14. *Старокожева Г.И.,* Митрофанова И.В. Хозяйственный комплекс Южного федерального округа в условиях ВТО: пути снижения отраслевых рисков // Региональная экономика. Юг России. 2013. № 1. С. 75–81.
15. *Сундеев Д.В.* Основные проблемы развития АПК России // Международный журнал экспериментального образования. 2015. № 6. С. 139–140.

УДК 339.564.2

С. Н. Растворцева

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ*

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Во внешнеэкономической деятельности России в последнее время происходят существенные изменения. Переориентация от европейского партнерства в сторону сотрудничества с другими странами приводит к территориальной перестройке структуры экономики. В наибольшей степени все эти факторы отражаются на развитии регионов-экспортеров. В современных условиях необходимо определить возможные перспективы таких регионов и оценить потенциальные возможности стран БРИКС в качестве новых экспортных рынков России, что и является целью исследовательской работы, результаты которой отражены в данной статье.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспорт, региональная экономика, международная торговля, регионы России, БРИКС.

S. N. Rastvortseva

THE PROSPECTS OF THE RUSSIAN REGIONS EXPORT DEVELOPMENT UNDER THE CONDITIONS OF CHANGING FOREIGN ECONOMIC PRIORITIES

Belgorod State National Research University

The foreign economic activity of Russia has undergone major changes lately. Shift from the European partnership towards cooperation with the BRICS and CIS countries leads to the territorial rearrangement of the economic structure. To the maximum extent all these factors impact on development of the export regions. Under the conditions of changing foreign economic priorities determination of future prospects of such regions is an objective of the research work the results of which are reflected in this article.

Keywords: Foreign economic activity, exports, regional economics, international trade, regions of Russia, BRICS.

Введение

Экономика России в настоящее время переживает не лучшие времена. Начавшееся в IV квартале 2012 года замедление темпов экономического роста усугубилось в 2014 году снижением мировых цен на нефть и возникновени-

ем неблагоприятных геополитических факторов. В I квартале 2015 года официально зарегистрировано сокращение ВВП на 2,2 %. Если внешнеэкономическая деятельность всегда играла важную роль катализатора экономического роста и инструмента сбалансированности

внутренних товарных рынков, то сегодня ее развитие должно стать опорой для выхода из кризисного положения. При этом именно во внешнем секторе экономики сейчас происходят значимые изменения. Это – введение ряда санкций, как со стороны России, так и со стороны внешних партнеров; возникновение ограничений на проведение финансовых операций; растущее напряжение в отношениях с Евро-союзом, укрепление связей в Азиатском регионе и в рамках БРИКС. За рубежом российские предприниматели сталкиваются с рядом сложностей. Это выражается в ограничении доступа к капиталу, технологиям, проблемах работы на внешних рынках, вызванных ожиданием ухудшения ситуации. Несвязанность времени введения санкций с динамикой конфликта на Украине вызывает опасения ухудшения отношений к российскому бизнесу. Компенсировать в какой-то степени сложившуюся ситуацию позволит выход на новые экспортные рынки, чему в настоящее время благоприятствует стабильное оживление мировой экономики.

В современной мировой практике интеграционные процессы и либерализация торговли активно развиваются сразу по нескольким направлениям. В период, когда торговые переговоры между странами в рамках Всемирной торговой организации (ВТО) заходят в тупик (например, Дохийский раунд), акценты смещаются на региональные соглашения о торговле. Исследования в этой области показывают неоднозначное влияние открытости экономики на социально-экономическое развитие страны и регионов. Так, в ряде работ доказывается, что либерализация торговли положительно влияет на рост доходов на душу населения [1, 2], при этом преференциальный характер региональных торговых соглашений может сдерживать ее рост в мировых масштабах [3], а, следовательно, уменьшать общее благосостояние в связи с тем, что торговые потоки будут становиться менее эффективными [4, 5].

Россия участвует в двух региональных соглашениях: зона свободной торговли СНГ и Евразийский экономический союз. Мы не можем говорить о переориентации внешнеторговых потоков в сторону СНГ, так как ее не происходит. Если в 2001 году доля стран СНГ в российском импорте составляла 26,71 %, то в 2014 году она сократилась до 11,32 %. Доля стран СНГ в экспорте России также снизилась с 14,54 % до 12,9 % за период (рассчитано по [7].)

Гораздо более активное развитие наблюдается в рамках сотрудничества стран БРИКС. С 2001 года по 2014 год объем экспорта России в страны БРИКС увеличился в 6,66 раза, импорта из стран БРИКС – в 18,22 раза (внешнеторговый оборот России с 2001 года возрос в целом в 5,47 раза). (Рассчитано по [10]. В 2014 году импорт стран БРИКС из России сократился на 3,96 % при общем росте экспорта России в страны группы на 2,6 %.) Переориентация торгового сотрудничества России от европейского партнерства в сторону стран БРИКС приведет к территориальной перестройке структуры ее экономики, а, значит, к существенным изменениям на уровне регионов.

Целью исследования, результаты которого отражены в данной статье, является определение перспектив развития экспорта российских регионов в современных условиях. Для ее реализации мы провели анализ товарной и региональной структуры экспорта России в период до начала трансформации внешнеэкономических связей, оценили последствия изменений во внешнеторговой деятельности, выявили регионы, принимающие на себя экспортные риски, определили возможные перспективы развития.

Рассмотрим динамику внешней торговли России по показателям экспорта и импорта со странами СНГ и дальнего зарубежья в 1995–2014 годах (рис. 1).

Мы видим, что в целом наблюдается положительная динамика торговли, что свидетельствует об увеличении степени открытости российской экономики. Исключение составляет кризисный период 2009 года и период с 2014 года по причинам, указанным выше.

Внешнеторговый оборот России в 2014 году сократился на 6,8%, в I квартале 2015 года – на 30,8 % (по сравнению с I кварталом 2014 года). Столь существенное сокращение внешней торговли наблюдалось только в 1999 г и 2009 г.

Объем российского экспорта сократился уже в 2013 году (на 0,8 % по отношению к предыдущему периоду), в 2014 году – еще на 4,9 %, в I квартале 2015 года – на 26,9 %. Импорт в 2013 году еще имел тенденцию роста (на 1,7 %). В 2014 году произошло снижение объема импорта на 9,8 %, в I квартале 2015 года – на 37,3 % по отношению к I кварталу 2014 года.

Российская внешняя торговля диверсифицирована территориально. Значительный отрыв объемов торговли со странами дальнего зарубежья от аналогичных показателей по СНГ на-

чался в 2000 годы, резкое снижение которых произошло в 2009 году. И если в 2000–2012 годах ежегодный рост объема экспорта России со странами дальнего зарубежья в среднем составлял 16,84 % (импорта – 22,33 %), то в 2013 году объемы торговли практически не изменились, а уже в 2014 году произошло сокращение

на 8,07 % и 9,32 % соответственно. Таким образом, снижение мировых цен на нефть, девальвация рубля и сокращение внутреннего спроса привели к сокращению объемов внешней торговли России, как со странами дальнего зарубежья, так и со странами СНГ (искл., растущий импорт из стран СНГ).



Рис. 1. Динамика внешней торговли России со странами СНГ и странами дальнего зарубежья за 1995–2014 гг., млрд. долл. США

Либерализация торговли является основной составляющей процесса глобализации и может происходить как в рамках интеграционных объединений, так и без них. С одной стороны, либерализация торговли позитивно отражается на экономическом развитии страны в целом. Что касается территориального развития, то при снижении барьеров положительных эффектов возникает больше при значительной включенности региона в ВЭД. Это, в свою очередь, способствует росту социально-экономической дифференциации. С другой стороны, при снижении уровня либерализации экономика таких регионов может пострадать в первую очередь. Рассмотрим этот аспект более подробно.

Анализ товарной и региональной структуры экспорта России

Далеко не все регионы России являются экспортоориентированными. И даже среди регионов, производство которых направлено на экспорт, можно выделить регионы с более эф-

фективными товарными группами экспорта и менее эффективными.

В табл. 1 представлены регионы с наибольшей долей в общем объеме экспорта по группам 1–24 «Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье».

Следует отметить, что 15 регионов суммарно экспортируют свыше 80 % продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья. Наибольшая доля приходится на г. Москву, Ростовскую область, Краснодарский край, г. Санкт-Петербург и Приморский край. Обратим внимание, что компании (и регионы), экспортирующие продовольственные товары и сельхозсырье, зачастую не являются производителями. По этой причине города Москва и Санкт-Петербург, безусловно, не являющиеся прямыми производителями, имеют весомые доли в экспорте.

Однако, на наш взгляд, аграрные регионы в меньшей степени попадают в зону риска по-

сле введения ограничительных санкций. При эффективном менеджменте производимая продукция может быть перенаправлена на внутренние рынки страны.

Наиболее востребованной на мировом рынке товарной группой экспорта является продукция топливно-энергетического комплекса (табл. 2).

Таблица 1

**Регионы России – основные экспортеры товаров по группам 1–24
«Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье» в 2012 г. и 2013 г.**

№ п/п	Регионы	Экспорт, млн. долл. в 2012 г., млн. долл.		Доля регионов в общем объеме экспорта по группе, %	
		2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.
1	г. Москва	3375	2380,1	20,25	14,70
2	Ростовская область	2661	2656	15,97	16,40
3	Краснодарский край	1671	1747,9	10,03	10,79
4	г. Санкт-Петербург	1193	1199,7	7,16	7,41
	Приморский край	833	980,3	5,00	6,05
5	Камчатский край	656	604,3	3,94	3,73
6	Московская область	626	773,6	3,76	4,78
7	Калининградская область	504	682,8	3,02	4,22
8	Сахалинская область	483	512,2	2,90	3,16
9	Воронежская область	410	373,7	2,46	2,31
10	Саратовская область	262	209,3	1,57	1,29
11	Липецкая область	254	161,8	1,52	1,00
12	Ставропольский край	232	247	1,39	1,53
13	Волгоградская область	216	222,5	1,30	1,37
14	Белгородская область	214	221,9	1,28	1,37
15	Итого по 15 регионам	13590	12973,1	81,55	80,10
	Российская Федерация	16663	16196,2	100	100

Регионы проранжированы по объему экспорта в 2012 году.
Рассчитано по: 2012 год – [8]; 2013 год – [9].

Таблица 2

**Регионы России – основные экспортеры товаров по группе 27
«Продукция топливно-энергетического комплекса» в 2012 г. и 2013 г.**

№ п/п	Регионы	Экспорт, млн. долл.		Доля регионов в общем объеме экспорта по группе, %	
		2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.
1	г. Москва	186861	201845,5	50,57	54,29
2	Тюменская область без ХМАО и ЯНАО	33804	21425,4	9,15	5,76
3	Ханты-Мансийский автономный округ	23870	24554,1	6,46	6,60
4	Республика Татарстан	17620	17479,9	4,76	4,70
5	г. Санкт-Петербург	15629	14343,9	4,23	3,86
6	Сахалинская область	15464	16081,6	4,18	4,33
7	Ленинградская область	13745	11092,6	3,72	2,98
8	Республика Башкортостан	10940	12269,4	2,96	3,30
9	Кемеровская область	8939	9524,5	2,41	2,56
10	Краснодарский край	7620	5575,8	2,06	1,50
	Итого по 9 регионам	337523	336504	91,35	90,51
	Российская Федерация	369497	371791,8	100	100

Регионы проранжированы по объему экспорта в 2012 году; ХМАО – Ханты-Мансийский автономный округ, ЯНАО – Ямало-Ненецкий автономный округ.

Рассчитано по: 2012 год – [8]; 2013 год – [9].

Рассмотрение продукции топливно-энергетического комплекса показывает, что региональными экспортёрами являются г. Москва, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ, Республика Татарстан и г. Санкт-Петербург, на долю которых приходится около 75 % экспорта товарной группы. В целом, 9 ре-

гионов экспортируют свыше 90 %.

Принимая во внимание тот факт, что добыча топливно-энергетических ресурсов находится не в г. Москве и Санкт-Петербурге, считаем необходимым дополнительно рассмотреть территориальную структуру производства данной товарной группы (табл. 3).

Таблица 3

Регионы России – лидеры по добыче топливно-энергетических полезных ископаемых в 2013 г.

№ п/п	Регионы	Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, млн. руб.	Доля регионов в общем объеме добычи, %
1	Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	2339277,4	26,9
2	г. Москва	1329932	15,29
3	Ямало-Ненецкий автономный округ	1053802,1	12,12
4	Сахалинская область	557190,4	6,41
5	Кемеровская область	420939,14	4,84
6	Оренбургская область	396889,84	4,56
7	Республика Татарстан	364905,35	4,2
8	Красноярский край	273690,17	3,15
9	Республика Коми	246976,26	2,84
10	Пермский край	204007,05	2,34
	Всего по 10 регионам	7187609,71	82,66
	Российская Федерация	8695338,2	100

Рассчитано по: [9].

В данной таблице мы видим, что на долю г. Москвы приходится около 15 % всего объема добычи топливно-энергетических полезных ископаемых. Это можно объяснить тем, что компании, фактически работающие в нефтегазовых регионах страны, могут быть официально зарегистрированы в столице.

Основными регионами-производителями данной товарной группы являются Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа, Сахалинская, Кемеровская, Оренбургская области, Республика Татарстан. Всего же на 10 регионов приходится 82,66 % общероссийского производства.

Существенную долю экспортной структуры также составляет продукция химической промышленности и каучука (табл. 4).

В табл. 4 представлены регионы с наибольшей долей в общем объеме экспорта по товарным группам 28–40 «Продукция химической промышленности, каучук». Следует отметить, данная экспортная группа не так сильно сконцентрирована в небольшом числе регионов, как предыдущие. Более 78 % продукции химиче-

ской промышленности и каучука экспортируется 15 регионами страны. Наибольшая доля экспорта по товарной группе приходится на Кировскую область, г. Москву, Республику Татарстан, Свердловскую и Самарскую области.

Следующим блоком структуры экспорта является «Древесина и целлюлозно-бумажные изделия» – товарные группы 44–49 (табл. 5).

Пространственная концентрация производства данных товаров высока в силу специфики – лишь некоторые регионы России характеризуются лесистостью. Это преимущественно регионы Сибири, Дальнего Востока и Европейского севера. Максимальные проценты лесопокрытой площади отмечаются в Иркутской области и Приморском крае, несколько ниже они на юге Хабаровского края, юге Якутии, в приенисейской части Красноярского края и в республике Коми, Вологодской, Костромской и Пермской областях. 15 регионов страны суммарно экспортируют более 82 % древесины и целлюлозно-бумажных изделий. Наибольшая доля приходится на Иркутскую, Архангельскую области, Республику Карелия, Красноярский и Хабаровский края.

Таблица 4

**Регионы России – основные экспортеры товаров по группам 28–40
«Продукция химической промышленности, каучук» в 2012 г. и 2013 г.**

№ п/п	Регионы	Экспорт, млн. долл. в 2012 г., млн. долл.		Доля регионов в общем объеме экспорта по группе, %	
		2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.
1	Пермский край	4769	3458,6	14,91	11,25
2	г. Москва	3594	4067,6	11,23	13,23
3	Республика Татарстан	2686	2671,3	8,40	8,69
4	Свердловская область	2117	1601,5	6,62	5,21
5	Самарская область	1997	2367,9	6,24	7,70
6	Вологодская область	1447	1408,4	4,52	4,58
7	Тульская область	1239	1310,5	3,87	4,26
8	Ленинградская область	1237	1281,6	3,87	4,17
9	Воронежская область	1054	976,9	3,29	3,18
10	Республика Башкортостан	978	966,1	3,06	3,14
11	Новгородская область	970	859,8	3,03	2,80
12	Тюменская область	920	762,8	2,88	2,48
13	Саратовская область	892	802,8	2,79	2,61
14	Московская область	811	871,1	2,53	2,83
15	Ставропольский край	734	737,9	2,29	2,40
	Итого по 15 регионам	25445	24144,8	79,53	78,55
	Российская Федерация	31993	30739,2	100	100

Регионы проранжированы по объему экспорта в 2012 году.
Рассчитано по: 2012 год – [8]; 2013 год – [9].

Таблица 5

**Регионы России – основные экспортеры товаров по группам 44-49
«Древесина и целлюлозно-бумажные изделия» в 2012 г. и 2013 г.**

№ п/п	Регионы	Экспорт, млн. долл. в 2012 г., млн. долл.		Доля регионов в общем объеме экспорта по группе, %	
		2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.
1	Иркутская область	2484	2644,4	24,5	24,11
2	Архангельская область	800	794,1	7,89	7,24
3	Республика Карелия	666	585,8	6,57	5,34
4	Красноярский край	593	637,4	5,85	5,81
5	Хабаровский край	545	540,6	5,38	4,93
6	Республика Коми	495	550,1	4,88	5,02
7	Ленинградская область	481	583,1	4,74	5,32
8	Пермский край	474	488,9	4,68	4,46
9	Приморский край	353	371,4	3,48	3,39
10	г. Санкт-Петербург	341	514,8	3,36	4,69
11	г. Москва	286	410,9	2,82	3,75
12	Вологодская область	264	344,5	2,6	3,14
13	Новгородская область	215	207	2,12	1,89
14	Нижегородская область	205	194,9	2,02	1,78
15	Свердловская область	202	232,7	1,99	2,12
	Итого по 15 регионам	8404	9100,6	82,89	82,99
	Российская Федерация	10139	10965,8	100	100

Регионы проранжированы по объему экспорта в 2012 году.
Рассчитано по: 2012 год – [8]; 2013 год – [9].

Следующая товарная группа экспорта - это «металлы и изделия из металлов» (табл. 6).

Таблица 6

**Регионы России – основные экспортеры товаров по группам 72–83
«Металлы и изделия из них» в 2012 г. и в 2013 г.**

№ п/п	Регионы	Экспорт, млн. долл.		Доля регионов в общем объеме экспорта по группе, %	
		2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.
1	Красноярский край	6452	5806,1	14,52	14,21
2	Свердловская область	5377	4627,5	12,10	11,33
3	Челябинская область	4942	4285,1	11,12	10,49
4	Липецкая область	4636	4135,2	10,43	10,12
5	Вологодская область	2593	2194,1	5,84	5,37
6	Кемеровская область	2522	2338,3	5,68	5,72
7	Иркутская область	2202	2404,7	4,96	5,89
8	Белгородская область	2173	2014,1	4,89	4,93
9	г. Санкт-Петербург	2168	1630,5	4,88	3,99
10	Республика Хакасия	1423	1340	3,20	3,28
11	Оренбургская область	1171	824,1	2,64	2,02
12	Тульская область	1009	996,1	2,27	2,44
13	Волгоградская область	980	912,3	2,21	2,23
14	г. Москва	970	1718,1	2,18	4,20
15	Мурманская область	944	1087,9	2,12	2,66
	Итого по 15 регионам	39562	36314,1	89,04	88,88
	Российская Федерация	44430	40859,3	100	100

Регионы проранжированы по объему экспорта в 2012 году.
Рассчитано по: 2012 год – [8]; 2013 год – [9].

15 регионов суммарно экспортируют около 89 % металлов и изделий из них. Наибольшая доля приходится на Красноярский край, Свердловскую, Челябинскую, Липецкую и Вологодскую области.

Анализируя основных экспортеров металлов и изделий из них, мы должны понимать, что в группе риска могут оказаться как регионы-производители готовых изделий, так и регионы, добывающие руды цветных и черных металлов. В табл. 7 показаны регионы-лидеры по добыче полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических.

Мы видим, что на 10 регионов России приходится 63,66 % всего производства.

Помимо выше обозначенных товарных групп экспорта выделяют группу товаров «Машины, оборудование и транспортные средства» (табл. 8).

Следует отметить, что 15 регионов суммарно экспортируют более 78 % машин, оборудования и транспортных средств. Увеличивается доля городов г. Москвы и г. Санкт-Петербурга, Московской, Самарской, Ярославской, Ростовской, Челябинской областей, Республик Башкортостан и Бурятия.

Таким образом, мы видим, что ряд регионов являются основными экспортерами продукции сразу нескольких товарных групп. К их числу отнесем г. Москву, г. Санкт-Петербург, Свердловскую, Ленинградскую, Московскую, Вологодскую области, Республики Башкортостан и Татарстан, Кемеровскую область, Красноярский и Пермский края, Сахалинскую, Белгородскую и Иркутскую области. Перечисленные регионы в первую очередь ощутят на себе изменение внешнеэкономической траектории развития.

Таблица 7

**Регионы России – лидеры по добыче полезных ископаемых,
кроме топливно-энергетических, в 2013 году**

№ п/п	Регионы	Добыча, всего млн. руб.	Доля регионов в общем объеме добычи, %
1	Республика Саха (Якутия)	201515,2	19,14
2	Белгородская область	96017	9,12
3	Свердловская область	53433,9	5,08
4	Магаданская область	52380,33	4,98
5	Республика Карелия	50993,799	4,84
6	Курская область	50093	4,76
7	Иркутская область	48982,184	4,65
8	Амурская область	47707,373	4,53
9	Хабаровский край	35278,128	3,35
10	Чукотский автономный округ	33842,263	3,21
	Итого по 10 регионам	670243,18	63,66
	Российская Федерация	1052798,8	100

Рассчитано по: [9].

Таблица 8

**Регионы России – основные экспортеры товаров по группам 84-90
«Машины, оборудование и транспортные средства» в 2012 г. и в 2013 г.**

№ п/п	Регионы	Экспорт, млн. долл. в 2012 г., млн. долл.		Доля регионов в общем объеме экспорта по группе, %	
		2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.
1	г. Москва	7327	8219,5	27,61	29,00
2	г. Санкт-Петербург	1969	2668,8	7,42	9,42
3	Свердловская область	1932	1305,5	7,28	4,61
4	Республика Татарстан	1609	1642,4	6,06	5,80
5	Московская область	1429	2015,9	5,38	7,11
6	Самарская область	1045	1323,4	3,94	4,67
7	Нижегородская область	861	852,6	3,24	3,01
8	Новосибирская область	860	732,8	3,24	2,59
9	Калининградская область	789	492,4	2,97	1,74
10	Республика Башкортостан	598	800,1	2,25	2,82
11	Ярославская область	565	629,1	2,13	2,22
12	Калужская область	550	474,1	2,07	1,67
13	Ростовская область	448	622,5	1,69	2,20
14	Республика Бурятия	388	496,8	1,46	1,75
15	Челябинская область	384	480,9	1,45	1,70
	Итого по 15 регионам	20754	22756,8	78,20	80,30
	Российская Федерация	26539	28338,5	100	100

Регионы проранжированы по объему экспорта в 2012 году.
Рассчитано по: 2012 год – [8]; 2013 год – [9].

Оценка последствий изменений во внешнеэкономической деятельности России

На основе данных по выделенным 6 товарным группам мы можем дать оценку изменениям товарной структуры экспорта России, принимая во внимание новые географические направления и сложившиеся на современном этапе геополитические интересы в мировой экономической системе. Рассмотрим, продажа каких товаров существенно сократилась в 2014 году (рис. 2).

Общий объем российского экспорта в 2014 го-

ду сократился на 6,66 %. Полностью прекратился экспорт таких товаров, как товарная позиция (т.п.) 88 «Самолеты, космические корабли и комплектующие» (доля в общем экспорте в 2013 году составила 1,05 %), т.п. 93 «Снаряды, боеприпасы и комплектующие» (доля 2013 г. – 0,84 %). На 90,84% произошло сокращение экспорта т.п. 86 «Оборудование для железных дорог и трамвайных линий» (доля в 2012 г. – 0,28 %), на 68,18 % т.п. 89 «Корабли, лодки и другие морские суда» (доля в 2010 г. – 0,58 %).

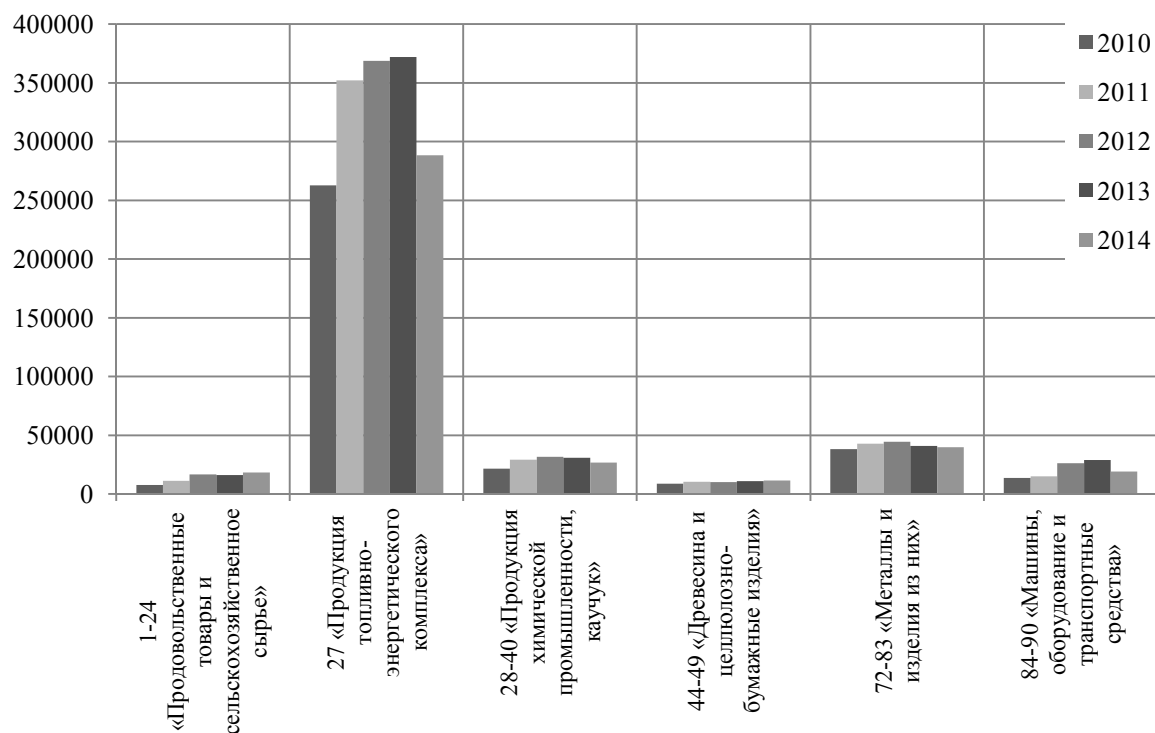


Рис. 2. Динамика российского экспорта по товарным группам за 2010–2014 годы, тыс. долл.

Проведем анализ по выделенным ранее шести товарным группам экспорта. По группе продовольственных и сельскохозяйственных товаров наблюдается рост объемов экспорта на 13,44 % (при незначительном снижении – на 2,14 % в 2013 году). Основную статью экспорта в 2014 году составляли т.п. 10 «Злаки» (доля в товарной группе экспорта – 37,88 %, темп прироста по сравнению с 2013 годом – 46,72 %), т.п. 3 «Рыба, ракообразные, моллюски» (доля – 15,36 %, прирост – 0,3 %), т.п. 15 «Растительные и животные жиры и масла, продукты распада» (доля – 12,04 %, прирост – 1,43 %), т.п. 23 «Отходы пищевого производства, корм для животных» (доля – 6,54 %, прирост – 15,6 %).

Мы должны отметить сокращение объемов экспорта по товарной группе 27 «Минеральное топливо, нефть, продукты перегонки» на 22,49 %. В 2013 году доля данной группы в объеме российского экспорта достигала 70,56 %, в 2014 году сократилась до 58,59 %. Снижение экспорта произошло, в первую очередь, по причине падения мировых цен.

Произошло значительное сокращение и по товарной группе «Продукция химической промышленности, каучук» - на 13,5 %. Наибольшая доля приходится на т.п. 31 «Удобрения» (доля в группе – 33,46 %, сокращение объема в 2014 году – на 2,32 %), т.п. 28 «Неорганические химикаты, драгоценные металлы, изотопы» (доля –

19,07 %, сокращение – на 36,78 %), т.п. 29 «Натуральные химикаты» (доля – 16,67 %, сокращение – на 3,53 %), т.п. 40 «Каучук и изделия из него» (доля – 11,18 %, сокращение – на 21,44 %).

Снижаются объемы поставок продукции товарных групп 44-49 «Металлы и изделия из них»: уже в 2013 году – на 8,01%, в 2014 году – еще на 2,48 %. Основные изменения по товарным группам: т.п. 72 «Железо и сталь» (доля в группе в 2014 году - 50,72 %) – рост на 0,66 %, т.п. 76 «Алюминий и изделия из него» (доля 15,81 %) – снижение на 11,6 %, т.п. 74 «Медь и изделия из нее» (12,24 %) – снижение на 1,84 %, т.п. 75 «Никель и изделия из него» (10,11 %) – рост на 6,66 %, т.п. 73 «Изделия из железа и стали» (7,78 %) – снижение на 9,86 %.

Наиболее значительным и негативным для развития российской экономики стало снижение экспортных поставок по группам 84–90 «Машины, оборудование и транспортные средства» – на 34,2 %. Помимо упомянутых выше т.п. 88 «Самолеты, космические корабли и комплектующие» и т.п. 86 «Оборудование для железных дорог и трамвайных линий» произошло сокращение объемов поставок продукции т.п. 84 «Электрическое и электронное оборудование» (доля в группе в 2014 году – 24,95 %) на 4,66 %, т.п. 87 «Транспорт (кроме железнодорожных и трамвайных линий)» (доля – 16,27 %) – на 35,81 %, т.п. 90 «Оптические, технические, медицинские и фото аппараты» (доля – 7,3 %) – 10,36 %, т.п. 89 «Корабли, лодки и другие морские суда» (доля – 3,85 %) – на 68,18 %.

Определение регионов, принимающих на себя экспортные риски

Мы видим, что наибольшее сокращение произошло по группе «Машины, оборудование и транспортные средства», «Минеральное топливо, нефть, продукты перегонки», «Продукция химической промышленности, каучук», «Металлы и изделия из них». Фактически из зоны риска выпадают только регионы, производящие (и экспортирующие) продовольственные и сельскохозяйственные товары. Следовательно, к числу регионов, которые могут понести убытки из-за изменений во внешнеэкономических связях, мы должны отнести 48 субъектов Федерации, то есть более половины. Даже если регион специализируется в производстве только одной товарной группы сокращающегося экспорта, это может негативно отразиться на развитии его экономики в целом.

Особое внимание необходимо обратить на регионы, экспортирующие продукцию нескольких сокращающихся товарных групп. Это – г. Москва, Свердловская область, г. Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Ленинградская, Вологодская, Кемеровская, Иркутская области, Красноярский край.

Определение перспективных направлений переориентации экспортных потоков

Предложить альтернативные направления для переориентации российского экспорта достаточно сложно. Оценим такие возможности на примере стран БРИКС. В табл. 9 представлены только те товарные группы российского экспорта, по которым произошло сокращение объемов поставки, и которые имеют какой-то вес в общем объеме экспорта.

Результаты анализа показывают, что на страны БРИКС приходится только 9,76 % российского экспорта минерального топлива, нефти и продуктов перегонки, при этом в импорте стран БРИКС этот объем составляет только 5,01 %. Аналогичная ситуация наблюдается и по остальным товарным группам. Около трети российского экспорта удобрений и руды, шлака, золы поступают в страны БРИКС, при этом их доля в общем объеме импорта удобрений странами БРИКС составляет 17,36 %, а руды, шлака и золы – 0,72 %.

Проведя такой анализ, мы можем сделать некоторые выводы. Во-первых, у российских экспортеров есть альтернативные европейским рынки сбыта продукции. Сокращение экспортных поставок может быть частично компенсировано при выходе на емкие рынки стран БРИКС. Во-вторых, переориентация экспорта в сторону новых партнеров потребует повышения конкурентоспособности продукции (заметьте, что поставки в Бразилию или Южную Африку достаточно дорогостоящи). Повышения конкурентоспособности продукции требуется не только по причине транспортных расходов, но и из-за возможных отличающихся стандартов качества. В-третьих, по каждой товарной группе осуществляются, пусть и мизерные, поставки. Из этого следует, что российские производители могут предложить продукцию такого качества, которая заинтересовала бы зарубежных партнеров.

Таким образом, мы видим, что необходимость поиска новых экспортных рынков сбыта становится вызовом для российских производителей. Объемы экспортных поставок смогут

сохранить лишь самые гибкие и эффективные предприятия. Более того, при успешной работе они смогут даже увеличить свой экспорт. Регионы в сложившейся ситуации вынуждены будут искать другие средства для поддержания

уровня социально-экономического развития. Замедление темпов экономического роста в экспортоориентированных регионах должно способствовать снижению межрегиональной дифференциации.

Таблица 9

Основные показатели экспорта России в страны БРИКС в 2014 году

№ тов.гр.	Товарная группа	Сокращение российского экспорта в 2014 году, долл.	Общий импорт стран БРИКС*, долл.	Доля России в импорте стран БРИКС, %	Экспорт России в страны БРИКС, долл.	Экспорт России всего, долл.	Доля стран БРИКС в экспорте России, %
'27	Минеральное топливо, нефть, продукты перегонки	- 83 674 394	561 906 261	5,01	28 153 403	288 361 702	9,76
'71	Жемчуг, драгоценные камни, металлы и монеты	- 2 721 929	103 289 193	1,13	1 168 151	11 579 099	10,09
'31	Удобрения	- 211 706	18 175 297	17,36	3 155 942	8 909 523	35,42
'76	Алюминий и изделия из него	- 826 456	14 129 906	0,93	131 461	6 298 128	2,09
'28	Неорганические химикаты, драгоценные металлы, изотопы	- 2 955 216	18 734 270	1,28	240 626	5 079 839	4,74
'74	Медь и изделия из нее	- 91 366	53 155 477	0,05	25 461	4 873 518	0,52
'85	Электрическое и электронное оборудование	- 231 808	493 703 026	0,11	560 632	4 745 499	11,81
'29	Натуральные химикаты	- 162 290	91 044 887	0,50	457 567	4 438 176	10,31
'26	Руда, шлак, зола	- 372 273	144 946 447	0,72	1 045 376	3 243 414	32,23
'73	Изделия из железа и стали	- 339 027	21 217 955	0,82	174 331	3 100 546	5,62
'87	Транспорт (кроме железнодорожных и трамвайных линий)	- 1 726 789	121 967 137	0,01	15 766	3 094 764	0,51
'40	Каучук и изделия из него	- 812 076	26 167 929	0,93	242 690	2 976 313	8,15
'90	Оптические, технические, медицинские и фото аппараты	- 160 673	121 871 800	0,34	413 368	1 389 569	29,75
'25	Соль, сера, грунт, камни, известь и цемент	- 45 203	10 141 977	2,51	254 301	1 383 389	18,38
'81	Изделия из металла, металлокерамика	- 2 354	2 127 265	2,80	59 594	797 702	7,47
'86	Оборудование для железных дорог и трамвайных линий	- 756 653	3 211 031	0,07	2 288	76 289	3,00

* За вычетом российского импорта
Рассчитано по: [10].

Трансформация внешнеэкономической деятельности России открывает новые перспективы, но и ставит нас перед рядом вопросов: как долго и насколько успешно будет происходить процесс смены торговых партнеров, какие технические, юридические, организационные сложности могут возникнуть на данном этапе, какова величина этих издержек, смогут ли регионы компенсировать экономические потери, и не скажется ли это негативно на социальном развитии?

Заключение. Результаты исследования показали сокращение объемов российского экспорта на 6,66 % в 2014 году, в частности по товарным группам «Минеральное топливо, нефть, продукты перегонки» - на 22,49 %. «Производство химической промышленности, каучук» - на 13,5 %, «Металлы и изделия из них» - на 2,48 % (и на 8,01 % в 2013 году), «Машины, оборудование и транспортные средства» - на 34,2 %. Мы можем констатировать, что снижение объемов экспорта России не просто является нега-

тивной тенденцией на национальном уровне, но и наносит существенный урон экономике отдельных регионов. Регионами, являющимися основными экспортёрами продукции, по которой произошло значительное сокращение поставок (сразу по нескольким товарным группам), являются г. Москва, Свердловская область, г. Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Ленинградская, Вологодская, Кемеровская, Иркутская области, Красноярский край.

На примере торговых отношений стран БРИКС с Россией и другими партнерами определены перспективные направления переориентации экспортных потоков по товарным группам.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Grossman G., Helpman E. Innovation and Growth in the Global Economy.* Cambridge, MA, MIT Press, 1991
2. *Sala-i-Martin X., Barro R.J. Technological Diffusion, Convergence, and Growth. Journal of Economic Growth, 1997, Vol. 2(1), pp. 1 – 26*
3. *Jagdish B. Regionalism versus Multilateralism. World Economy, 1992, Vol. 15(5), pp. 535-55*
4. *Jeffrey F., Stein E., and Wei Sh. Trading Blocs and the Americas: The Natural, the Unnatural, and the Super-natural. Journal of Development Economics, 1995, Vol. 47, pp. 61-95*
5. *Venables A.J. Winners and losers from regional integration agreements., Economic Journal, 2003, vol. 113(490), pp. 747-61*
6. Внешняя торговля Российской Федерации (по методологии платежного баланса) [Foreign trade of the Russian Federation (by balance of payments methodology)]./ Платежный баланс Российской Федерации. Федеральная служба государственной статистики [Balance of Payments of the Russian Federation. Federal State Statistics Service]. Available at: <http://www.gks.ru> (accessed 05.06.2015)
7. Bilateral trade between Russian Federation and Commonwealths of Independent States (CIS) // International Trade Centre: Trade map. Trade statistics for international business development. URL: <http://www.trademap.org/>
8. *Растворцева С.Н., Усманов Д.И. Оценка влияния факторов глобализации на социально-экономическое неравенство регионов России: Монография. Белгород: КОНСТАНТА, 2015 – 260 с. [Rastvortseva S.N., Usmanov D.I. Ocenka vlijaniya faktorov globalizacii na social'no-jekonomicheskoe neravenstvo regionov Rossii [Assessing the globalization impact on social and economic inequality of Russian regions]. Belgorod, Konstanta, 2015, 260 p.]*
9. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014: Стат. сб. / Росстат. - М., 2014. - 900 с. [Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2014: Stat. Sat. / Rosstat, Moscow, 2014, 900 p.]
10. Bilateral trade between Russian Federation and Brazil, Russia, India, China and South Africa (BRICS) // Trade Centre: Trade map. Trade statistics for international business development. URL: <http://www.trademap.org/>

УДК 339.138, 332.146.2.

Ю. И. Дубова, Д. В. Очеретяная

ТРАНСФОРМАЦИЯ МЕТОДОЛОГИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Волгоградский государственный технический университет

В статье автором уточнено значение термина «конкурентоспособность» в контексте территории и обозначено, что в дополнение к экономическому смыслу оно приобретает социально-экологический оттенок. Обозначены навыки, которыми должны обладать местные рыночные игроки и государственные учреждения для обеспечения развития территории, а также выделены «четыре измерения» территориальной конкурентоспособности. В работе приведена обобщенная методология маркетинговой деятельности территории и определена специфика ее применения в современных российских условиях хозяйствования.

Ключевые слова: территориальный маркетинг, российские условия хозяйствования, маркетинг микс, стратегия развития территории.

Y. I. Dubova, D. V. Ocheretyanaya

TRANSFORMATION OF TERRITORIAL MARKETING METHODOLOGY IN RUSSIAN ECONOMIC CONDITIONS

Volgograd State Technical University

In the article the author clarify the meaning of the term “competitiveness” in the context of the territory and indicated that in addition to the economic sense it acquires social and ecological hue. The authors designated skills required of local market players and government agencies to ensure the development of the territory, and marked “four dimensions” of territorial competitiveness. The paper shows the methodology of generalized marketing activity area and determined the specifics of its use in modern Russian economic conditions.

Keywords: territorial marketing, Russian economic conditions, marketing mix, development strategy of a territory.

В условиях кризиса, с которым сталкиваются многие современные территории в российских условиях хозяйствования, усиливается необходимость активизации имеющегося потенциала их развития и повышения конкурентоспособности для стимулирования социально-экономического роста и развития. Обычное значение термина «конкурентоспособность» трактуется как «быть в состоянии выдерживать конкуренцию на рынке» [8], то есть имеет место исключительно строго экономический смысл.

Тем не менее, в контексте территории конкурентоспособность приобретает также социально-экологический оттенок [3]. К примеру, территория, которая характеризуется высоким уровнем и темпом промышленного производства относительно дешевой и качественной продукции, но в то же время тяжелыми социальными условиями и неблагоприятной окружающей средой, не может считаться конкурентоспособной [15].

Поэтому, по нашему мнению, территориальная конкурентоспособность приобретает более широкий смысл: территория является конкурентоспособной, если она в состоянии выдерживать рыночную конкуренцию и в то же время обеспечивать благоприятную окружающую среду, а также социальную и культурную устойчивость в долгосрочной перспективе. Другими словами, территориальная конкурентоспособность означает:

- согласование имеющихся ресурсов и их оптимальное использование с участием различных рыночных игроков и государственных учреждений [1];

- интеграции секторов бизнеса в инновационную динамику [4];

- сотрудничество с другими территориями и установление прочных экономических связей с ними в глобальном контексте [2].

Поэтому для обеспечения развития территории необходимо, чтобы местные рыночные игроки и государственные учреждения приобрели четыре вида навыков: навыки оценки окружающей среды [16], навыки совместной работы для установления связей между секторами экономики [7], навыки максимизации добавленной стоимости [17], а также навыки поддержки связи с другими территориями в рамках национальной хозяйственной системы и остальным миром [9].

Эти четыре вида навыков определяют так называемые «четыре измерения» территориальной конкурентоспособности:

- «Социальная конкурентоспособность» – способность рыночных игроков эффективно действовать вместе на основе общих представлений о стратегии развития территории, и поощрение сотрудничества между различными институциональными уровнями [10];

- «Экологическая конкурентоспособность» – способность рыночных игроков рационально распределять и использовать имеющиеся у территории ресурсы, то же время гарантируя, что их природные ресурсы и наследие сохраняются и возрождаются [6];

- «Экономическая конкурентоспособность» – способность рыночных игроков, участвующих в создании добавленной стоимости, максимизировать ее за счет укрепления связей между секторами и путем превращения их объединенных ресурсов в активы для повышения ценности и уникальности местных товаров и услуг [5];

- «Позиционирование в глобальном контексте» – способность рыночных игроков к повышению статуса территории по отношению к другим территориям и к внешнему миру в целом таким образом, чтобы развивать и реализовывать имеющийся территориальный потенциал в полной мере и обеспечивать жизнеспособность территории в глобальном контексте [14].

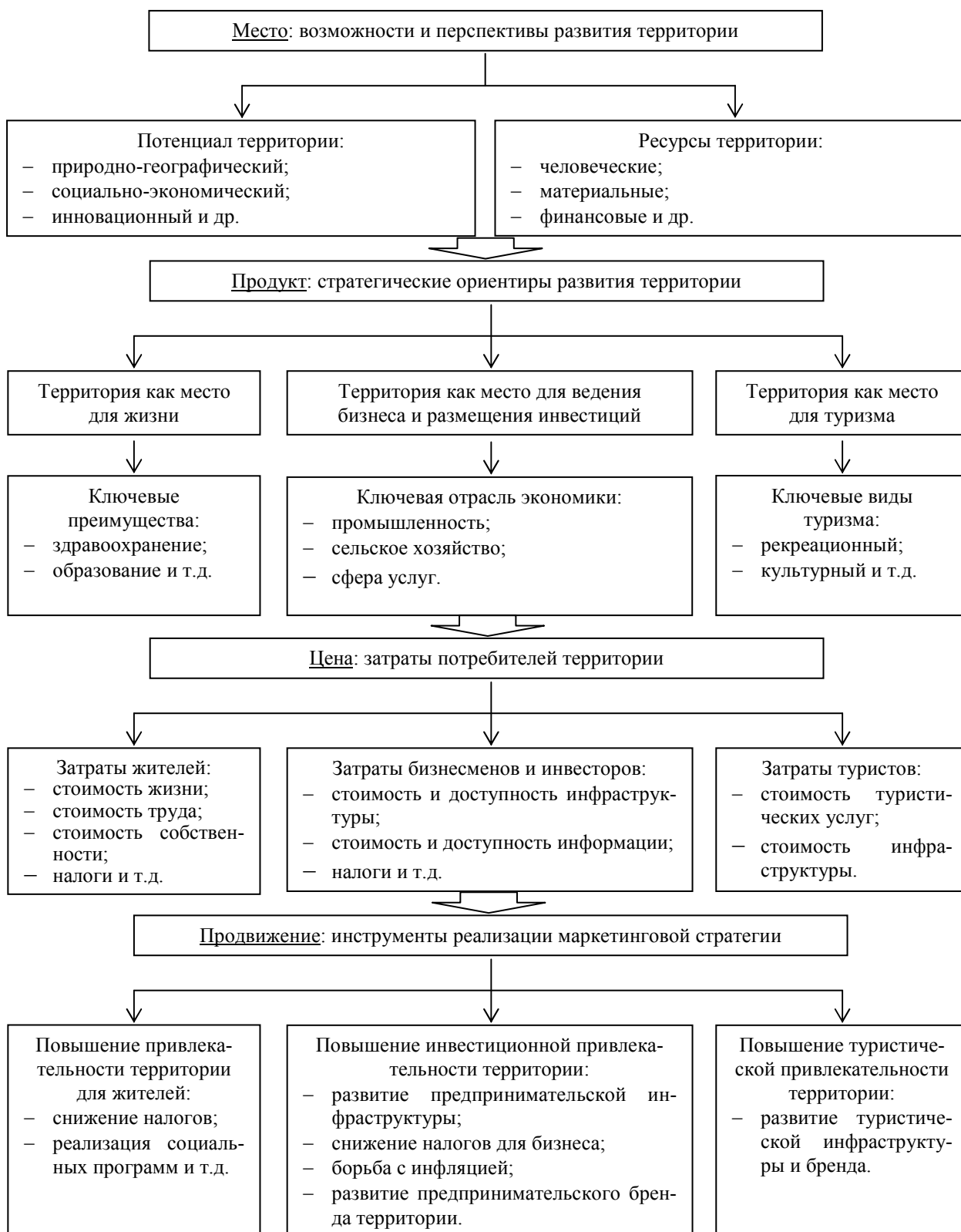
Во многих из обозначенных областей процессы повышения конкурентоспособности современных российских территорий уже происходят [11]. Тем не менее, проблема обеспечения высокой конкурентоспособности территории не может быть решена в краткосрочной перспективе и требует долгосрочных методичных усилий на основе эффективной стратегии ее развития. В этом контексте возрастает актуальность территориального маркетинга, как инструмента управления территориальной конкурентоспособностью. В общем виде методология маркетинговой деятельности территории представлена на рисунке.

Рассмотрим представленную на рисунке методологию маркетинговой деятельности территории более подробно и определим специфику ее применения в современных российских условиях хозяйствования. В основе данной методологии находится классический комплекс маркетинга микс, адаптированный к территории как объекту маркетинговой деятельности.

Отправным пунктом и начальным этапом алгоритма территориального маркетинга является «место», то есть определение возможностей и перспектив развития территории. Здесь исследуется потенциал территории: природно-

географический, социально-экономический, инновационный и др., а также выявляются дос-

тупные ресурсы территории: человеческие, материальные, финансовые и др.



Методология маркетинговой деятельности территории

Российская специфика территориального маркетинга заключается в том, что его целевой аудиторией, как правило, являются резиденты территории. То есть вместо стремления к привлечению новых потребителей территориальные власти ориентируются на удержание текущих потребителей территории. Это во многом обусловлено низким уровнем конкурентоспособности отечественных территорий и тенденцией к перемещению инвестиций за рубеж, миграции населения, а также предпочтением российскими туристами иностранных туристических назначений.

Следующим этапом является «продукт», то есть выявление стратегических ориентиров развития территории. Территория может позиционироваться как благоприятное как место для жизни. В этом случае необходимо выявить ее ключевые преимущества в этом аспекте: развитая сфера здравоохранения, образования и т.д.

Территория может развиваться как благоприятное место для ведения бизнеса и размещения инвестиций. Тогда необходимо выявить ключевую отрасль (под-отрасли) экономики: промышленность, сельское хозяйство или сфера услуг. Территория может продвигаться как привлекательное место для туризма. Для этого необходимо определить ключевые виды туризма на данной территории: рекреационный, культурный, военный и т.д.

Одной из российских особенностей в этом контексте является разработка и реализации стратегии территориального маркетинга не на основе возможностей и потенциала территории, а на основе заявленных целей ее развития. Это обусловлено директивным, а не рыночным характером маркетинговой деятельности отечественных территорий, а также их ориентацией на формальный результат для оправдания выделенных им федеральных инвестиций, а не на фактическое развитие.

Следующий этап – это «цена», то есть расчет затрат потребителей территории. Затраты жителей включают в себя стоимость жизни, стоимость труда, стоимость собственности, уровень налогов и т.д. Затраты бизнесменов и инвесторов – это стоимость и доступность инфраструктуры, стоимость и доступность информации, уровень налогов для бизнеса и т.д. Затраты туристов предполагают доступность и стоимость туристических услуг, а также развитость и стоимость инфраструктуры.

Для российских территорий характерна ориентация не на среднестатистические цены в

сравнении с другими территориями, а на собственную ценовую динамику. То есть вместо повышения своей конкурентоспособности российские территории замыкаются на своем внутреннем развитии. Основная причина данного явления заключается в низкой мобильности населения и бизнеса, а также в условиях протекционизма из-за низкой доступности иностранных туристических направлений, в том числе в условиях действия экономических санкций и неблагоприятной геополитической обстановки в ряде стран мира.

Завершающим этапом является «продвижение», то есть выбор инструментов реализации маркетинговой стратегии. Повышение привлекательности территории для жителей осуществляется с помощью снижения налогов, реализации социальных программ и т.д. Повышение инвестиционной привлекательности территории предполагает развитие предпринимательской инфраструктуры, снижение налогов для бизнеса, борьбу с инфляцией, а также развитие предпринимательского бренда территории.

Повышение туристической привлекательности территории осуществляется через развитие туристической инфраструктуры и бренда территории. На этом этапе определяется бюджет территориального маркетинга, исходя из запланированных мероприятий в рамках маркетинговой стратегии развития территории.

В противоположность существующей методологии в российских условиях хозяйствования бюджет маркетинговой деятельности территорий закладывается в самом начале, исходя из финансовых возможностей территории, и вся маркетинговая стратегия строится, исходя из выделенного бюджета. Поэтому на практике зачастую возникает ситуация несоответствия возможностей и потребностей развития территории и ее маркетинговой стратегии из-за ограниченного бюджета.

Проанализируем специфику территориального маркетинга в России на примере Волгоградской области. В стратегии социально-экономического развития Волгоградской области до 2025 года от 21 ноября 2008 года №1778-ОД, в качестве стратегического ориентира развития территории заявлено «создание условий для увеличения продолжительности жизни людей, прироста населения за счет повышения его благосостояния, уменьшения бедности (рост денежных доходов населения, сокращение доли населения с доходами ниже прожиточного ми-

нимума) на основе динамичного и устойчивого экономического роста» [13], то есть территория развивается как место для жизни.

В стратегии заявлена ориентация на «повышение уровня жизни населения и увеличение доходов» [13]. Однако, согласно мониторингу социально-экономической ситуации Волгоградской области, номинальные денежные доходы населения в январе-марте 2016 г. снизились на 3,5 % по сравнению с аналогичным периодом 2015 г., а реальные доходы – на 10,7 % [12]. Это свидетельствует о снижении располагаемых доходов населения и снижении уровня жизни населения территории.

Одной из важнейших задач обозначенной стратегии является «обеспечение населения доступным жильем» [13]. Однако, согласно мониторингу социально-экономической ситуации Волгоградской области, за январь-апрель 2016 г. уровень жилищного строительства на данной территории сократился на 40,1% по сравнению с аналогичным периодом 2015 г. [12]. Это отражает тенденцию снижения доступности жилья на территории.

Стратегия также предполагает «увеличение экономического потенциала области, развитие промышленного производства, повышение его эффективности и конкурентоспособности» [13]. Однако, по данным на апрель 2016 г. более 40% предприятий территории являются убыточными. Внешнеторговый оборот в январе-апреле 2016 г. составил 43,4 % от показателя аналогичного периода в 2015 г., экспорт сократился на 52,1 % [12], что свидетельствует о снижении конкурентоспособности предприятий территории.

Проведенный анализ на примере Волгоградской области показал, что принимаемые современными российскими территориями стратегии социально-экономического развития (которые в некоторой степени можно считать маркетинговыми стратегиями) не основываются на возможностях и перспективах развития территорий и не содержат инструменты реализации маркетинговой стратегии, из-за чего их практическая реализация затруднительна и не приводит к заявленным результатам.

Обозначенные методологические особенности маркетинговой деятельности территорий в российских условиях хозяйствования являются причинами ее низкой эффективности, так как действие рыночного механизма оказывается искажено и не может обеспечивать ожидаемые результаты на основе опыта других хозяй-

ственных систем. Для повышения эффективности территориального маркетинга в России в данной работе предлагаются следующие рекомендации.

Во-первых, стратегии развития территорий должны носить маркетинговый характер и быть ориентированными на улучшение социально-экономических показателей по сравнению с другими территориями для успешного удержания резидентов и привлечения нерезидентов. Это важно, так как, несмотря на благоприятную текущую демографическую ситуацию в России, естественный прирост населения очень мал. Поэтому российским территориям недостаточно ориентироваться на своих резидентов для достижения целей их долгосрочного развития и необходимо стимулировать миграционный прирост населения.

Во-вторых, при разработке стратегии развития территорий необходимо обязательно учитывать их возможности и имеющийся потенциал и на их основе ставить цели и определять задачи территориального маркетинга. Прогнозы и сценарии стратегического развития территорий должны составляться на основе реальных данных, а не стремиться к завышению показателей для получения дополнительного финансирования, так как в противном случае невозможно реальное развитие территорий и достижение стратегических целей их маркетинга.

В-третьих, необходимо стремиться к отходу от дотационного характера территориального маркетинга и переходу на самофинансирование и привлечение частных инвестиций для реализации стратегий развития российских территорий. Это позволит сначала определять потребности и задачи развития территории, а уже после этого составлять бюджет территориального маркетинга и привлекать необходимые финансовые ресурсы для его осуществления.

В-четвертых, стратегия развития территории обязательно должна включать в себя инструменты ее реализации, так как в противном случае она является неполной с методологической точки зрения (содержит не все компоненты маркетинга микс) и не может считаться стратегией территориального маркетинга. Без точных прогнозов и инструментария достижения задач «стратегии» развития территорий фактически являются скорее необоснованными целями, а не стратегиями территориального маркетинга.

Таким образом, можно сделать вывод, что в российских условиях хозяйствования проис-

ходит трансформация методологии маркетинговой деятельности территорий. В частности, наблюдается смещение целевой аудитории в сторону резидентов, чрезмерное усиление энедогенной ориентации, необоснованная постановка целей, а также нарушение логической последовательности и неполнота комплекса маркетинга микс. Реализация предложенных рекомендаций позволит повысить эффективность территориального маркетинга в современной России и обеспечить рост конкурентоспособности отечественных территорий в глобальном масштабе и в долгосрочной перспективе.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Андрющенко, Д.Г. К вопросу определения территории как объекта территориального маркетинга / Д.Г. Андрющенко // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2016. – № 27. – С. 36-42.
2. Бодрова, Ж.А. Территориальный маркетинг как инструмент привлечения инвестиций / Ж.А. Бодрова, М.П. Логинов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2015. – № 4. – С. 107-112.
3. Вовченко, Н.Г. Развитие методических подходов к управлению рисками финансовых институтов в сфере ПОД/ФТ / Н.Г. Вовченко, Е.Н. Алифанова, И.Г. Воробьева // Финансы и кредит. – 2014. – №1. С. 20-28.
4. Волков, С.К. Территориальный маркетинг: опыт российского рынка туристских услуг / С.К. Волков, И.М. Кублин, И.А. Морозова // Поволжский торгово-экономический журнал. – 2014. – № 3 (37). – С. 36-45.
5. Дубова, Ю.И. Связь маркетинга территорий и институциональных изменений в современной экономике / Ю.И. Дубова // Вестник Самарского муниципального института управления. – 2015. – № 1. – С. 72-81.
6. Дубова, Ю.И. Методологические основы внедрения маркетинга территорий как рыночного метода хозяйствования в российских регионах / Ю.И. Дубова, А.Ф. Джинджолия, Л.С. Шаховская, Волгоград, 2014. – 125 с.
7. Зайцева, Д.Б. Значение имиджа территории в конкурентоспособности региона и территориальном маркетинге / Д.Б. Зайцева, С.Е. Дениченко // Современные проблемы и пути их решения в науке, производстве и образовании. – 2015. – № 1 (1). – С. 35-37.
8. Кананухин, П.А. Территориальный маркетинг или маркетинг территорий: единство и различия / П.А. Кананухин, О.В. Горте // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2015. – № 4. – С. 131-134.
9. Куликова, Е.С. Территориальный маркетинг как элемент равновесия экономических интересов региона / Е.С. Куликова // Аграрный вестник Урала. – 2015. – № 2 (132). – С. 84-87.
10. Луговая, О.А. Рейтинг регионов России по степени институционализации территориального маркетинга / О.А. Луговая // Региональная экономика: теория и практика. – 2015. – № 16 (391). – С. 46-61.
11. Нефедова, К.А. Роль территориального маркетинга в инновационном развитии региона / К.А. Нефедова // Вестник Владимирского государственного университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых. Серия: Экономические науки. – 2015. – № 4 (6). – С. 23-27.
12. Общая оценка социально-экономической ситуации Волгоградской области по данным на апрель 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://economics.volganet.ru/upload/iblock/a1f/monitoring-yanvar_aprel-2016_na-sayt.pdf (дата обращения: 14.06.2016 г.).
13. О стратегии социально-экономического развития Волгоградской области до 2025 года: Закон Волгоградской области от 21 ноября 2008 года №1778-ОД [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/819076044> (дата обращения: 14.06.2016 г.).
14. Попкова, Е.Г. Инновационное развитие интеллектуальных ресурсов в условиях формирования университетов предпринимательского типа: монография / Е.Г. Попкова, О.С. Чечина, У.А. Позднякова, Е.Э. Головчанская. – М.: РУСАЙНС, 2015. – 197 с.
15. Попкова, Е.Г. Активизация процесса формирования рекреационного капитала при реализации стратегии развития маркетинга территории на основе использования механизмов ГЧП / Е.Г. Попкова, Л.С. Шаховская, И.А. Морозова, Ю.И. Дубова, О.С. Пескова, С.С. Яценко // Казанский экономический вестник. – 2013. – № 5 (7). – С. 69-73.
16. Попова, Л.В. Практический опыт реализации стратегии развития регионального бренда для продукции промышленных предприятий АПК / Л.В. Попова, Н.В. Стрельцова, С.В. Ладаускас // «Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы»: ежегодник. – Вып. 13 / ООН РАН, ЮССРЭ, Ин-т соц.-экон. и гуманит. исслед. ЮНЦ РАН, ВолГУ; гл. ред. О.В. Иншаков. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2012. – С. 492-498.
17. Шаховская, Л.С. Маркетинг играя / Л.С. Шаховская, Е.Г. Попкова, О.А. Акимова, Т.Н. Митрахович, Е.В. Пацюк, Москва, 2011. – 156 с.

КНИЖНАЯ ПОЛКА

УДК 005.35

Л. С. Шаховская, Е. Г. Гущина, В. А. Дорждеева, К. О. Климкова, А. Б. Мавлянова
Размышления над книгой А. Д. Зарецкого
«ФИЛОСОФСКИЕ ОСНОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ СОЦИАЛЬНОГО ПРОГРЕССА»
Волгоградский государственный технический университет

L. S. Shakhovskaya, E. G. Gushchina, V. A. Dorzhdeeva, K. O. Klimkova, A. B. Mavlyanova
Reflections on a book of A. D. Zaretsky
«PHILOSOPHICAL FOUNDATIONS OF ECONOMICS OF SOCIAL PROGRESS»
Volgograd State Technical University

Монография профессора Кубанского государственного университета Зарецкого Александра Дмитриевича посвящена важнейшей проблеме современного глобализирующегося мира – философским основаниям той экономики, которую сегодня мечтает построить у себя любая страна, – экономике социального прогресса, и Россия в этом желании не является исключением. Именно поэтому, монография доктора экономических наук Зарецкого А.Д. «Философские основания экономики социального прогресса» посвящена актуальной проблеме перехода российской экономики к рынку.

Новизна работы состоит в том, что автором предпринята попытка выполнить экономико-философский анализ проблемы перехода от социалистических – к либерально-демократическим социально-экономическим рыночным отношениям и определения путей ее возможного решения.

Автор отмечает, что именно стремление общества к социальному прогрессу является залогом его успешного развития, поэтому в качестве гипотезы исследования выдвигает необходимость создания условий для удовлетворительного развития в России социальных институтов, что будет способствовать снижению агрессии в обществе в целом, но которые пока не имеют в РФ необходимой базы. Мы полагаем, что это профессионально грамотное решение – сопоставить экономические подходы в гражданском строительстве социально-ориентированной рыночной экономики с философскими, –

связанными с осмыслением места России и роли ее народа в этом процессе, с целью решения социальных проблем и стабилизации социально-экономической обстановки в обществе.

В разделе 2.3 «Хозяйство и трудовая деятельность человека» автор рассматривает хозяйствование, то есть владение природными и материальными ресурсами, как неотъемлемую часть человеческого труда. Обращаясь к трудам Булгакова, Монтескье, Энгельса и Розанова, автор показывает историю отношений этих понятий в древности, отношение к рабскому труду без хозяйствования, рассматривает труд человека как основу формирования общества.

Кроме того, автором приведены различные точки зрения на проблему низкой эффективности трудовой деятельности в России в различные эпохи ее существования, например, Россия XVII–XVIII веков – время зарождения и развития капитализма, и Россия 1990-х годов, где протекают аналогичные процессы: так же присутствуют сложные климатические условия и возникает желание получить крупную выгоду мгновенно. Автор совсем не случайно отмечает преемственность этих эпох.

Однако, думается, вопросы отношения к труду в России рассмотрены не полностью, поскольку без внимания осталась история труда в СССР, когда организация человеческого труда позволила добиться небывалых успехов в промышленности и сельском хозяйстве, вывести страну не только на передовые позиции по экономическим показателям, но и сохранить

ее суверенитет, выиграв кровопролитнейшую Великую Отечественную войну, которая, по сути, являлась важнейшей составной частью победы союзников во 2-й мировой войне. С точки зрения сегодняшнего дня, рассмотрение этого примера может помочь в организации импортозамещения в условиях объявленных России санкций.

К основному выводу раздела можно отнести мысль о том, что хозяйствование – это есть трудовая деятельность человека; трудиться, значит хозяйствовать. Труд лежит в основе жизнедеятельности человека. Философия хозяйства, по сути, является философией организации трудовой жизни людей.

В разделе 4.1. – «Сущностные характеристики разделения труда, автор рассматривает разделение труда с различных точек зрения: проводит анализ работы А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов»; упоминает труды К. Маркса на предмет рассматриваемого вопроса. Для того, чтобы более ясно донести сущность и значимость разделения труда в процессе производства, автор ссылается на высказывания А. Смита, подтверждая их примерами создания примитивных вещей и процессов для жизни человека (например, технология изготовления булавок, процесс производства шерстяной куртки), утверждая, что качество товаров и услуг усиливают систему разделения труда. При этом, автор выделяет и то, что А. Смит рассматривает разделение труда лишь как единовременное ускорение экономических отношений, не оценив постоянной положительной динамики научно-технического прогресса в будущем. А. Д. Зарецкий акцентирует внимание на естественном зарождении процесса разделения труда с точки зрения марксизма: «Первое разделение труда было между мужчиной и женщиной для производства детей», отмечает он мнение К. Маркса о двойственном от природы характере труда.

Также автор хочет донести до внимательного читателя мысль о том, что разделение труда, является непосредственным показателем увеличения продолжительности активной трудовой жизни людей, самого качества жизни и качества человеческого капитала, и, как следствие, экономики страны в целом. Совершенно справедливо А. Д. Зарецкий проводит сравнение процессов разделения труда в западных странах и современной России, указывая на сохранение низкого качества товаров и невысо-

кой производительности труда последней, как следствие особенностей производственно-промышленной жизни в СССР.

Подводя итоги по разделу 4.1., автор особо подчеркивает, что «разделение труда – это путь ухода от неквалифицированного труда», однако, при этом, следует отметить и тот факт, что система зарубежного образования предусматривает высокую универсальность при подготовке научных и инженерных кадров. Кроме того, мы полагаем, что особого внимания в этом разделе, заслуживает специальное рассмотрение процесса разделения труда в азиатских странах, которые на сегодняшний день занимают более 80 % мирового производства товаров. Думается, что при переиздании этой интереснейшей монографии, автор мог бы остановиться более подробно на этом обстоятельстве.

В разделе 4.2. монографии рассмотрено понятие акмеологии – науки, изучающей закономерности и феномены развития человека на ступени его зрелости, и, особенно, при достижении им наиболее высокого уровня в этом развитии. При этом, автор подчеркивает, что не каждый взрослый по возрасту человек является зрелым, поскольку в акмеологическом понимании ступень зрелости – АКМЕ – это многомерная характеристика состояния взрослого человека, охватывающая определенный период его прогрессивного развития, связанного со значительными профессиональными, личностными и социальными достижениями. В широком рассмотрении акмеологических исследований имеет место принцип, в соответствии с которым, необходимо изучать два равноценных объекта: человека и его деятельность.

Кроме того, данный раздел содержит рассмотрение принципа инвариантности, разработанного в кибернетике и применяемого в инженерной психологии для создания инвариантных систем «человек-машина», с целью поиска взаимодействия двух видов энергии: химической у человека, и тепловой у машины. Но, центральной категорией акмеологии автор считает понятие «профессионализм» не в обыденном его понимании, а с точки зрения высокой степени совершенства личности в определенном виде деятельности, делая вывод о том, что профессионализм личности профессионализм деятельности – это две стороны одного и того же явления, которые находятся в тесном диалектическом единстве.

Так же автор утверждает, что можно выделить «акмеологию экономики» как отдельную

категорию, которая успешно может включать в себя теоретико-методологические методы научных исследований, что необычайно интересно и перспективно с точки зрения экономической науки в целом. По мнению автора «акмеологию экономики» можно рассматривать как наивысший уровень профессионализма отдельных людей в понимании экономических законов общественного развития и путей их правильного применения для достижения необходимого экономического роста в обществе.

Исходя из вышесказанного, А. Д. Зарецкий с уверенностью говорит о законе экономического самовыражения личности в профессии, который показывает способность человека оптимизировать имеющиеся ресурсы и создавать продукт с минимальными издержками. Вообще тема профессионализма, затронутая в этом разделе, является логическим продолжением анализа процесса разделения труда.

Раздел 4.3., рецензируемой монографии, посвящен «вечной» проблеме противостояния между трудом и капиталом. Как отмечает автор, везде, во всем мире, собственность на капитал и доходы, которые из нее происходят, гораздо более концентрирована, чем трудовые доходы. Эта закономерность наблюдается во всех странах и во все эпохи, по которым существуют легитимные данные, в массовом масштабе и без всяких исключений. Решением проблемы этого неравенства в XVI–XVIII вв. занимались меркантилисты, которые разделили богатство на два вида: естественные и искусственные. Первые – это те, чем располагает страна в силу климатических и географических условий; искусственное богатство – это способность нации к развитию собственной промышленности. Таким образом, и был сделан меркантилистами вывод о сельскохозяйственном труде, как о единственном источнике народного хозяйства.

Автор подчеркивает, что теоретическое противостояние капитала и труда в экономической деятельности, стало затем традиционным противоречием в развитии обществ. Это противоречие привело в дальнейшем к глобальным проблемам в отношениях не только внутри государств, но и между различными странами. Труд и капитал превратились в антагонистическую противоположность, которая приобрела политические черты (возникло жесткое противостояние между собственниками средств производства и наемными работниками), что при-

вело к появлению коммунистических взглядов К. Сен-Симона, К. Маркса и Ф. Энгельса.

Касательно современного постиндустриального общества автор освещает индивидуальный интеллектуальный капитал, который начал соединять в себе два антагонистических начала в экономических отношениях – труд и капитал, тем самым ослабляя их традиционное противостояние. Этот капитал должен создаваться личным трудом каждого человека, что и предопределило его возможности по преодолению традиционного конфликта труда и физического капитала.

А. Д. Зарецкий говорит о необходимости интенсивно наращивать национальный человеческий капитал современной России, усиливать исследования по этой проблеме. Для сравнения приведен опыт наиболее развитых стран, их ориентация на создание необходимого человеческого капитала. Его низким уровнем объясняется и экономическое отставание СССР, начавшееся в 1960-х годах, и текущие проблемы современной России.

В целом, выводы по этому разделу представляют исключительный интерес в понимании экономической и политической ситуации, складывающейся в нашей стране на сегодняшний день.

Раздел 9.1. является логическим продолжением рассмотрения проблемы конфликта труда и капитала. В данном разделе автором изучены значение труда и капитала при капиталистическом и социалистическом режимах в аспекте развития экономики социального прогресса.

Согласно идеям К. Маркса, главное противоречие капитализма – это непреодолимый, в рамках данного строя, конфликт между трудом и капиталом. Стабильно усиливающееся преобладание капитала над трудом, неизбежно приводит к классовому неравенству, которое должно быть заменено принципом социальной справедливости между собственниками капитала и наемными работниками.

С другой стороны, этот принцип «каждому по потребностям...», на период строительства социализма, был заменен на другой – «каждому по труду...» и, в конечном счете, из-за отсутствия материальной заинтересованности, привел к беспрецедентному дефициту потребительских товаров и кризису неэффективной экономики. Опыт СССР в проведении социальной политики материальной поддержки граждан, фактически привел к застою экономических отношений

в обществе, поскольку отсутствовало стимулирование экономической активности населения, развитие либерализма и демократии.

По-другому конфликт капитала и труда решался в капиталистических странах. Нежелание большинства собственников капиталов нести бремя расходов на обновление технической базы производства, повышение квалификации, охрану труда и другие производственно-социальные нужды оборачивались еще большей эксплуатацией наемных работников. По этой причине заметно снижалась производительность труда, росло недовольство пролетариата, многие заводы и фабрика становились банкротами.

Автором приведены попытки разрешения противоречия между капиталом и трудом в различных странах, но проблема эта остается нерешенной и по сей день. Думается, что применительно к российским условиям, автором не до конца раскрыты эти взаимоотношения и представляют собой широкую базу для дальнейших исследований.

Интересны рассуждения Зарецкого А. Д. в пятой главе монографии под названием «Спрос и предложение в социальном прогрессе». Данная глава состоит из четырех подпунктов: «Социальное понятие спроса», «Невидимая рука рынка в экономике социального прогресса», «Предложение на рынке», «Экономика общественного выбора».

В первом подпункте автор перефразирует общеизвестную сентенцию «На всякий товар есть свой покупатель». Рассматривая теорию спроса и предложения, автор опирается на идеи А. Смита и Ж.-Б. Сэя, обосновывая порождение сбыта новых товаров самим появлением определенного товара. При этом, он не вполне удачно, на наш взгляд, приводит в качестве примера появления товара рождение ребенка, которому понадобится масса товаров самых различных сфер применения. Автором обращается внимание на опасность монополизма, возникающую в процессе ценообразования и отмеченную Нобелевским лауреатом по экономике Амартией Сен: одно из последствий свободного рынка при условии свободного появления монополий – это чрезвычайное богатство одних людей и ужасающая бедность других. Данное явление требует воздействия государственных структур, осуществляющих противодействие монополиям.

В следующем подпункте – «Невидимая рука» рынка в экономике социального прогрес-

са», автор пространно рассуждает о том, что все, что производится в этом мире, – результат действия «невидимой руки» рынка. А. Д. Зарецким приводятся в качестве примеров произведения многих деятелей искусства, очень необходимые рынку в свое время. Эти выводы вызывают некоторые сомнения – вряд ли Бетховен, создавая свою «Лунную сонату», думал об экономике. А о том, что рукой автора монографии тоже движет «невидимая рука рынка», – стоило бы написать немного в другой интерпретации: на наш взгляд, множество научных трудов так и не находят своих благодарных читателей, поэтому не всегда их создание соответствует требованиям рынка.

В следующем подпункте – «Предложение на рынке», автором монографии рассматривается необходимость освоения российским обществом методологии предложения на рынке, так как спрос не всегда соответствует предложению. Он подробно рассматривает «закон убывающей отдачи» на примере спроса на гречневую крупу и «закон убывания предельной полезности» на примере выпитых чашечек кофе – тоже достаточно сомнительный пример, так как полезность чашечек кофе вряд ли определишь их количеством по отношению к разным людям. А. Д. Зарецким критикуется взгляд А. Смита на пользу дисциплины в университете именно для преподавателей, хотя, на наш взгляд, теория свободного развития мышления куда ближе современному обществу, чем менторское наставничество.

В последнем подпункте пятой главы – «Экономика общественного выбора и социальный прогресс», автор монографии приводит примеры развития экономики в различных странах, в том числе и в знаменитых империях. Александр Дмитриевич определяет развитие экономики как общественный выбор, подтверждая свое мнение идеями различных исследователей самых разных направлений. Он подводит читателя к выводу, что развитие социального прогресса происходит непосредственно через развитие экономики общественного выбора, когда экономические блага получают всем обществом, а не его привилегированной частью.

Таким образом, анализ пятой главы монографии позволяет сделать вывод о детальном изучении автором монографии экономических теорий и их сравнении, что подталкивает нас к необходимости более детального подхода

к анализу современной российской ситуации в целом и изучению примеров действия экономических законов в ней – в частности.

Пятая глава рецензируемой монографии, где автор рассуждает о роли рыночного спроса в социальном прогрессе, определяет значение предложения на рынке и анализирует развитие теории общественного выбора, привлекает особое внимание.

Современная экономическая наука, с легкой, а точнее, «невидимой» руки А.Смита, озабочена решением одной задачи с двумя противоположными целями: как делать каждому то, что ему нравится, но при этом, удовлетворяя индивидуальный спрос и осуществлять выполнение общественных интересов? Автор рецензируемой монографии задается схожими вопросами и ищет ответ в трудах известных экономистов, политологов, социологов, историков экономической мысли и даже психологов. Рассуждая о субъективности спроса и важности предложения, о сути рыночного равновесия и ценообразования, автор демонстрирует это на большом количестве примеров, предлагая читателям увидеть работу рыночных законов на практике.

Опираясь на трактаты классиков, автор приводит известные постулаты о том, что «любое предложение рождает свой собственный спрос» или «чем интенсивнее предложение товаров и услуг, тем выше на них спрос». Действительно, эти законы работают и сегодня, но в современной интерпретации звучат так: «часто люди не знают, чего хотят, пока им это не покажешь» [10].

Один из авторских выводов гласит: «рыночное равновесие позволяет покупателям и продавцам ощущать себя социально ближе к жизни общества, что и обеспечивает социальный прогресс, т.к. при этом происходит максимальное удовлетворение потребностей индивидов желаемыми благами». Однако следует учитывать определенную ограниченность рынка в плане наиболее полного удовлетворения потребностей отдельного индивида и общества в целом. Это связано с тем, что «спрос», как платежеспособная часть потребности, является подвижным элементом экономики, но заведомо меньше ее количественно. Следует отметить, что экономика призвана удовлетворять не просто спрос (это функция рынка), а потребность, ведь экономика всегда включает не только рыночные (где имеется спрос), но и вне рыночные,

в основном социальные сферы, где есть потребность, но нет спроса из-за отсутствия денег у потенциальных покупателей.

Таким образом, рынок работает на спрос, а социально-значимая его часть, организуемая государством – на потребности общества. И коль скоро потребность – шире спроса, то общество, государство должно стремиться преодолеть социальную ограниченность рынка [3]. Похожую мысль мы встречаем и у автора: «именно рынок означает процесс обмена товаров, а экономика – это максимизация общественного богатства».

Вместе с тем, весьма спорным представляется вывод автора о том, что «капитализм с его системами мотиваций, разделения ответственности и вознаграждений – это лучшая если и не из всех мыслимых, то, во всяком случае, из всех практически осуществимых альтернатив». Видимо, автор имел в виду эффективность рыночного механизма и те преимущества, которые он имеет относительно иных систем. Но в современной экономике рынок приобретает характер полифункциональности – помимо основной функции обмена он выполняет ряд других функций (посредническую, регулирующую, информационную, ценностную, санирующую, коммуникационную, прогностическую, стимулирующую), реализация которых в обществе приобретает социальную значимость [1].

Далее автор признает, что «формально после распада СССР социализм во всем мире потерпел фиаско, но в целом все страны постепенно социализируются». Действительно, на сегодняшний день в пяти странах, в том числе в Китае, продолжают строить социалистическое общество, и проживает в них почти 1,5 миллиарда человек, что составляет четверть всего населения планеты. Однако дело не столько в общественно-политическом строе, сколько в меняющейся природе самого рынка, которая определяется его многофункциональностью, не связанной с представлениями о классическом рынке.

Это, прежде всего, процессы социализации и институционализации, возрастания роли социальных факторов в развитии рыночных отношений. Рыночная экономика в силу своей полифункциональности, создает экономические предпосылки благосостояния для всех, предоставляя экономическую свободу каждому [8].

Согласно «основным принципам» экономической политики и классификации рыночных

структур В. Ойкена, человеческому обществу присущи только два типа экономики – централизованно управляемая («тоталитаризм») и «меновая экономика» (свободно открытое хозяйство) [5]. Вместе с тем, такой подход позволяет выделить и третий – смешанный тип экономической системы, сочетающий первые два типа с преобладанием признаков одного из них в конкретных исторических и институциональных условиях. В мировой экономике смешанный тип экономической системы на сегодня становится доминирующим и для него характерны две формы реализации – свободный обмен предметами потребления и свободный выбор потребителя.

Основные принципы функционирования смешанной модели экономики с ориентацией на ее социализацию четко просматривается в моделях «социально рыночного хозяйства» неолбералов – институционалистов В. Репке, Л. Эрхарда и других сторонников «общества всеобщего благоденствия»: синтез между свободным и социально обязательным общественным строем; соблюдение правил «свободной конкуренции»; стабильность общественных институтов; активная социальная функция государства по обеспечению всем гражданам равных прав и равных возможностей в получении социальных услуг и повышения их благосостояния [9].

Последний принцип созвучен с воззрениями К. Поланьи, который отметил: «Ни цена, ни предложение, ни спрос не должны фиксироваться. Признаются возможными только такие меры политического вмешательства, которые способствуют обеспечению саморегуляции рынка путем создания условий, делающих рынок действительно организующей силой в сфере экономики» [6].

Исследуя вопрос регулирования экономики со стороны государства, автор приводит взгляды Р. Оуэна, М. Фридмана, В. Гумбольта и др. При этом становится очевидным, что современный рынок в процессе функционирования не автономен от действий государства. Однако роль государства как субъекта рыночного обмена неоднозначна, поскольку его монопольные позиции имеют особенную природу. Государство предлагает услуги, от которых невозможно отказаться (производство общественных благ). Отказ от их «покупки» влечет за собою санкции неэкономического толка (продавец не уходит к другому покупателю, а наказывает покупателя за отказ от обмена).

Безусловно, роль государства в рыночных процессах не оспаривается, и как наиболее эффективная форма его участия – это позиция конфигуратора рынка. Речь идет не просто о весомере, но о конституирующем влиянии государства на совокупность рынков – посредством установления формальных правил и способов их поддержания, осуществления перераспределительных функций и прямого участия в хозяйственных процессах [11]. Государство не просто вмешивается в рыночные отношения. Оно создает условия для возникновения и развития рынков, являясь внутренним элементом процесса их формирования и трансформации, действуя на началах встроенной автономии (embedded autonomy) [7; 12].

Автор совершенно справедливо отмечает, что «зачастую бывает так, что государство по политическим соображениям активно вмешивается в экономические отношения между гражданами и тем самым считает своим долгом, таким образом, повышать их благосостояние. Но правительство может принимать ошибочные решения или плохо воплощать в жизнь даже хорошие экономические идеи».

Весьма интересна попытка автора монографии по-новому применять концепции рыночного обмена к анализу политической системы общества. Исследуя теорию общественного выбора, изучающую процесс принятия государственных решений и механизмы согласования общественных и личных интересов, автор указывает, что «на практике не существует идеальных способов объединения индивидуальных предпочтений и общественного выбора». Как представляется, недостатки принимаемых государством решений проявляются в снижении эффективности производства или в несправедливом перераспределении дохода. Таким образом, принципы рыночной свободы необходимо увязывать с принципами социальной справедливости, обеспечивая баланс рыночной эффективности и социальной гармонии [4].

Социальная ориентация рыночной экономики предполагает подчинение всего хозяйства задачам развития личности, а потому является наиболее адекватной формой современного развитого общества. Необходимость формирования социально-ориентированной экономики обусловлена задачами гуманизации общественных отношений, научно-техническим и социальным прогрессом, главным условием которых является высокоинтеллектуальный, твор-

ческий труд, невозможный без удовлетворения разумных потребностей человека и необходимостью повышения уровня и качества жизни людей [2].

Несмотря на некоторые спорные моменты, книга интересна и заставляет задуматься над решением большой группы задач, связанных, в том числе, с развитием концепции социально-значимых рынков и проблемы общественного выбора. Работу можно считать и историческим исследованием, т.к. автор уделяет много внимания основоположникам и ретроспективе развития экономической науки.

Мы согласны с утверждением автора о рынке как об институте обмена и в этом контексте предлагаем рассматривать рынок как продукт сложного взаимодействия специфических регулятивных факторов, структур, институтов, продавцов и покупателей. В этом аспекте рынки функционируют не в автономном режиме от других сфер общества, а их субъекты следуют отнюдь не только собственным экономическим интересам, руководствуясь действием «невидимой руки», но и логикой макроэкономического роста.

Увеличивающийся разрыв в уровне развития, благосостояния государств и народов является одной из наиболее востребованных тем у современных экономистов. По этому вопросу неоднократно высказывался нобелевский лауреат 2001 года Джозеф Стиглиц, в частности, в одной из последних своих книг «Цена неравенства». Механизм неравенства описывает нашумевшая книга «Капитал в XXI веке» французского экономиста Тома Пикетти. Среди исследователей этой важной проблемы и шотландец Ангус Дитон, присуждением премии которому – «за анализ потребления, бедности и благосостояния» – Нобелевский комитет в известном смысле подтверждает тренд: на повестке экономической науки все больше вопросы не о том, как сделать богатых еще богаче, а о том, как помочь бедным вырваться из безнадёжной бедности.

Другими словами, философские основания экономики социального прогресса А. Д. Зарецкого позволяют нам увидеть еще большую картину проблемы, существующей на протяжении многих веков.

Без увеличения общего благосостояния населения видеть социальный прогресс невозможно и в работе А. Д. Зарецкого четко описаны критерии, влияющие на данный показатель.

В монографии детально проведен ретроспективный анализ выводов и трудов ученых, экономистов.

Значимость монографии подчеркивает и приводимое богатство контраргументов взглядов различных ученых, позволяя читателям понять важность баланса во многих исследуемых вопросах.

К примеру, рассматривая социально-прогрессивные факторы в экономических отношениях между людьми, А. Д. Зарецкий уделяет особенное значение демографии, приводя в пример догмы Д. И. Менделеева, говорившего о том, что индустриальное развитие благотворно влияет на демографию – рост городских жителей в стране осуществляется быстрее сельского. И с этим нельзя не согласиться. Воспроизводство населения – это одновременно и воспроизводство важнейшего экономического фактора – труда, который позволяет оценивать устойчивость общества. Именно поэтому в СССР поддерживался пронатализм – политика в сфере семьи, поощрявшая рождаемость. Богатство любой страны в ее населении и качестве жизни.

В то же время, А. Д. Зарецкий рассматривая рост населения, как несомненно положительный показатель, доказывает – социальный прогресс невозможен, если есть убывание населения, поэтому он не мог не привести в пример и догму Дж. М. Кейнса, указывающего на разрушительные силы чрезмерной плодовитости – внезапный рост которой, по мнению последнего, привел к социальному перевороту в 1917 году, а не заблуждения Николая I и деятельность Ленина. Все это позволяет понять многомерность рассматриваемого вопроса. Здесь мы можем наблюдать философские изыскания, поскольку, по мнению Дж. М. Кейнса, разрушительные силы чрезмерной плодовитости расы играют большую роль в разрыве оков, налагаемых на народ условностей, нежели могущество идей или ошибки автократии.

Для 21 века философские основания социального прогресса рассматриваются автором в рамках философии либертарианства. Главной идеей которой, считается забота о правах каждого. Ведь богатство нации – это сложный вопрос, для решения которого необходимо разнообразие хороших традиций. Именно они подчеркнут высокий культурный уровень нации, способность создания трудовой культуры, обеспечивающей рабочие места людям, желающим трудиться.

В поиске философского базиса социального прогресса, ученый не мог обойти и тему экзистенциализма. По мнению А. Д. Зарецкого экономическая наука занимается поиском оптимальных экзистенциальных взаимоотношений между людьми, т. е. определением индивидуальных полезностей для каждого человека. Сейчас наблюдается «полусоветское» пребывание человека в экономической и социальной жизни, произошло латентное столкновение двух идеологий. После Второй Мировой войны основным экзистенциальным направлением стал постмодерн или информационно-технологическое жизнестойкое существование, характеризующееся высокой ролью экономики знаний, повышением роли индивидуальных способностей, и вследствие этого нарастанием неравенства.

Рассматривая прогресс социальной справедливости в экономических отношениях современной России, А. Д. Зарецкий затронул тему общей пауперизации населения. Он попытался найти камни преткновения на пути к социальному прогрессу, анализируя труды известных ученых-экономистов, к примеру, П. Ж. Прудона, по догмам которого справедливости противостоят: накопление капитала, постоянно увеличивающего неравенство; и государство, которое под прикрытием демократических институтов, узаконивает присвоение богатств капиталистами.

Уделив значительную часть монографии социально-прогрессивным факторам в экономических отношениях между людьми, А. Д. Зарецкий обратил внимание на социальный прогресс в контексте институциональной экономики. По его мнению, противоречие между социальной справедливостью и экономической эффективностью нельзя решить в рамках марксистской идеологии, что в свое время привело к распаду СССР.

Беря во внимание иерархию потребностей А. Маслоу и теорию эффективного распределения в обществе В. Парето, согласно которым 80% населения необходимо удовлетворить только базовые потребности, а 20% – претендуют на уважение со стороны и удовлетворение «эгоистических потребностей». В соответствии с этим 2/3 населения считают справедливым общество, где (по Маслоу) удовлетворяются основные социальные потребности, 1/3 считает справедливым общество, где удовлетворяются их эгоистические потребности в саморазвитии. Выводом данного исследования является тот

факт, что именно с малой частью населения возникают противоречия между социальной справедливостью и экономической эффективностью, именно эта группа определяет социальное здоровье общества.

При рассмотрении вышеупомянутого вопроса особенного внимания заслуживает и упоминаемый в монографии «парадокс Истерлина», в котором уровень богатства страны не влияет на долю людей, которые считают себя счастливыми. В наше время необходимо ориентироваться не только на объективное благополучие (экономическое, материальное), но и на субъективное – когда оценивается свобода выбора организации своей жизни, религии, демократизации в государстве. Вопрос о том, каким образом оценивать субъективные составляющие, как наиболее верно определить связь между объективными показателями экономического благополучия и субъективными ощущениями населения – остается открытым до сих пор.

Итак, монография Зарецкого А. Д. «Философские основания экономики социального прогресса» представляет интерес как исследование различных точек зрения экономистов на вопрос достижения социального прогресса в обществе через экономическое развитие и экономику общественного выбора. Мы убеждены, что монография Александра Дмитриевича Зарецкого сыграет огромную роль не только в развитии экономической науки, заставляя читателей осмысливать сравнительно новые для России изменения основных направлений ее социально-экономического развития, но, и это самое главное, она по новому заставит экономистов и управленцев любого уровня, взглянуть на роль самого человека в этом развитии.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Голиков, Е. В. О специальной социологической теории рынка [Электронный ресурс] / Е. В. Голиков, В. Д. Накарякова; Уфимский гос. авиац. техн. ун-т. – Уфа, 2001. – Режим доступа : <http://www.aeli.altai.ru/2001/>
2. Гуцина, Е. Г. Маркетинговый механизм взаимодействия социально значимых рынков (на примере рынка образовательных услуг и рынка труда) / Е. Г. Гуцина // Экономические науки. – 2009. – № 8. – С. 170-174.
3. Мамедов, О. Ю. Экономическая теория: нестрашное знакомство с методологией : матер. элективного спецкурса / О. Ю. Мамедов. – Ростов н/Д : Изд-во Ростовского ун-та, 2006. – 128с.
4. Московцев, А. Ф. Социальная экономика / А. Ф. Московцев, В. И. Кирьянов. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2003. – 368 с.

5. *Ойкен, В.* Основы национальной экономики / В. Ойкен. – М. : Экономика, 1996. – 315 с.
6. *Поланьи, К.* Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля, деньги / К. Поланьи // THESIS (Весна) – 1993. - Т.1. Вып.2. - С.11.
7. *Радаев, В.В.* Социология рынков: к формированию нового направления / В. В. Радаев. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 328 с.
8. *Радаев, В. В.* Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика / В. В. Радаев. – М. : Центр политических исследований, 1998. – 268 с.
9. *Эрхард, Л.* Благополучие для всех : пер. с нем. / Л. Эрхард. – Репринт.изд. – М. : Начала-Пресс, 1991. – 321 с.;
- Репке, В. Культурный идеал либерализма [Электронный ресурс] / В. Репке ; пер. с нем. К. Пакайзера, Н. Ларченко. – 2006. – Режим доступа : <http://ie.boom.ru/>
10. *Стив Джобс* - [Электронный ресурс] – Режим доступа: - <http://steven-jobs.ru/quotes> - (Дата обращения: 23.06.2016).
11. *Shleifer, A., Vishny, R.* The Grabbing Hand: Government Pathologies and Their Cures. Cambridge / A. Shleifer, R. Vishny // HarvardUniversityPress, 1998. – 687 p.
12. *Williamson, O. E.* Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications / O. E. Williamson. – N. Y. : Free Press, 2005. – 355 p.; Powell, W. Networks and Economic Life : The Handbook of Economic Sociology / W. Powell, L. Smith-Doerr ; ed. by N. Smelser, R. Swedberg. – Princeton : Princeton University Press, 1994. – 370 p.

Редактор
Е. В. Кравцова

Компьютерная верстка:
Е. В. Макарова

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-61113 от 19 марта 2015 г.
Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Адрес редакции и издателя: 400005, г. Волгоград, пр. В. И. Ленина, 28.
Волгоградский государственный технический университет (ВолГТУ)
Телефон: гл. редактор – (8442) 24-80-00
E-mail: president@vstu.ru

Темплан 2016 г. Поз. № 3ж. Подписано в печать 25.11.2016 г. Формат 60 x 84 1/8.
Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл.-печ. л. 17,20. Уч.-изд. л. 17,48.
Тираж 100 экз. Заказ №
Оригинал-макет и электронная версия подготовлены РИО ИУНЛ ВолГТУ
400005, г. Волгоград, пр. В. И. Ленина, 28, корп. 7.
Отпечатано в типографии ИУНЛ ВолГТУ
400005, г. Волгоград, пр. В. И. Ленина, 28, корп. 7.

К СВЕДЕНИЮ АВТОРОВ

В научном журнале «ИЗВЕСТИЯ ВОЛГОГРАДСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА», серии «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)» публикуются статьи, которые содержат результаты теоретических и экспериментальных исследований, представляют научный и практический интерес для широкого круга специалистов в области экономики.

Вопрос об опубликовании статьи или ее отклонении решает редакционная коллегия сборника, которая утверждается ректором университета, ее решение является окончательным. Редколлегия направляет представленный для издания материал на рецензирование.

Рукопись должна быть набрана и сверстана в текстовом редакторе Word и распечатана на лазерном принтере в режиме полной загрузки тонера. Формат бумаги А4 (210×297 мм).

Для ускорения подготовки издания необходимо представлять файлы статей на дискетах или компакт-дисках (CD) в полном соответствии с распечатанным оригиналом. Дискета должна быть вложена в отдельный конверт, на этикетке дискеты указываются фамилии авторов статьи.

При наборе текста следует соблюдать следующие требования: поля – верхнее – 2,0 см, нижнее – 3,0 см, левое – 2,5 см, правое – 2,5 см; шрифт Times, кегль 14, интервал полуторный.

Текст набирается с применением автоматического переноса слов, перед знаками препинания (в том числе внутри скобок) пробелы не допускаются, после них ставится один пробел. Разрядка слов не допускается, следует избегать перегрузки статей большим количеством формул, рисунков, таблиц. Для набора символов в формульном редакторе MS Equation (MS Word) использовать установки (Стиль/Размеры) только по умолчанию; рисунки должны быть выполнены в редакторах векторной графики, таких как CorelDRAW или в любом приложении к Word. Допускается сканирование рисунков в программе Microsoft Photo Editor.

Инициалы и фамилия автора (авторов) пишутся над заглавием статьи. Ниже заглавия, перед основным текстом, указывается организация или предприятие, в котором работает автор статьи. В конце статьи ставится полное название учреждения, которое рекомендует статью для публикации, дата и подпись автора (всех авторов).

Литературные ссылки должны быть оформлены в соответствии с ГОСТ 7.1–2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления». Библиографический список использованной литературы, составленный в порядке упоминания в тексте, дается в конце статьи; связь с основным текстом осуществляется цифровым порядковым номером в квадратных скобках в строке. Подстрочные ссылки не допускаются.

Иностранные фамилии и термины в тексте следует приводить в русском переводе. В библиографическом списке фамилии авторов, полное название книг и журналов приводится на языке оригинала.

Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

При обозначении единиц физических величин должна применяться Международная система единиц (СИ).

Объем статьи не должен превышать 8 страниц бумаги формата А4, включая таблицы и библиографический список; число рисунков – не более четырех, включая рисунки, помеченные буквами *a*, *b*, и т. д. Рекомендуется включать в сборник статьи с авторским коллективом не более четырех человек с участием каждого автора в одной–двух статьях.

Статьи должны представлять сжатое четкое изложение результатов, полученных автором без повторов приводимых данных в тексте статьи, таблицах и рисунках. К статье должны быть приложены: сведения об авторах (полное имя, отчество, фамилия, ученая степень, звание, домашний адрес, номер телефона служебный, домашний, E-mail), документация, подтверждающая возможность ее открытого опубликования.