

# Вестник Московского университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Основан в ноябре 1946 г.

Серия 6 ЭКОНОМИКА

№ 5 • 2013 • СЕНТЯБРЬ—ОКТАБРЬ

Издательство Московского университета

Выходит один раз в два месяца

## СОДЕРЖАНИЕ

### *Экономическая теория*

- Московский А.И. Научный потенциал сравнительного анализа теоретических парадигм и проекта Н.А. Цаголова . . . . . 3
- Сотникова К.И. Взаимосвязь между инновационной средой и системой управления. . . . . 21

### *Мировая экономика*

- Белоног А.П. Становление и развитие пенсионной системы Украины . . . . . 33
- Штапак Г.П. Стратификация потребительских предпочтений на потребительском рынке Украины. . . . . 42

### *Отраслевая и региональная экономика*

- Бунеева Р.И. Оценка вероятности кризиса экономического механизма потребительской кооперации . . . . . 53
- Варламова Ю.А., Ларионова Н.И. Сбережения и социальный капитал домашних хозяйств: кластерный подход . . . . . 64
- Грасмик К.И., Мезенин А.В. Межфирменные связи и их роль в развитии малых инновационных предприятий . . . . . 74
- Ишмаметов Э.А. Статистический анализ факторов доходности первоначально размещенных акций российских компаний на фондовом рынке . . . . . 84
- Черников А.В. Влияние региональных особенностей на формирование и развитие конкурентоспособности цементных предприятий. . . . . 90

### *Трибуна преподавателя*

- Хабалашвили Н.М. О некоторых терминах в экономической литературе . . . . . 98

### *Научная жизнь*

- Тутов Л.А. Шестая Международная научная конференция «Инновационное развитие экономики России: региональное разнообразие» . . . . . 106

*Economic Theory*

- Moskovskij A.I. Scientific Potential of the Comparative Analysis of Theoretical Paradigms and N.A. Tsagolov's Project . . . . . 3
- Sotnikova K.I. Interconnection between Management System and Innovation Environment . . . . . 21

*World Economy*

- Belonog A.P. The Ukrainian Pension System Formation and Development . . . . . 33
- Shtapauk G.P. Stratification of Consumer Preferences in the Consumer Market of Ukraine . . . . . 42

*Branch and Regional Economy*

- Buneeva R.I. Assessment of Probability of Crisis of the Economic Mechanism of Consumer Cooperation . . . . . 53
- Varlamova Yu.A., Larionova N.I. Savings and Social Capital of Household: Cluster Approach . . . . . 64
- Grasmik K.I., Mezenin A.V. Inter-firm Linkages and their Role in Development of the Small Innovative Enterprises . . . . . 74
- Ishmetov E.A. The Statistical Analysis of Factors of Yield of IPO of the Russian Companies in Stock Market . . . . . 84
- Chernikov A.V. Influence of Regional Features on Formation and Development of Competitiveness of the Cement Enterprises . . . . . 90

*Professor's Tribune*

- Khabalashvili N.M. About Some Terms in Economic Literature . . . . 98

*Scientific Life*

- Tutov L.A. The Sixth International Scientific Conference «Innovative Development of Russian Economy: Regional Diversity» . . . . . 106

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

**А.И. Московский**<sup>1</sup>,

канд. экон. наук, доцент кафедры политической экономии экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

**НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПАРАДИГМ И ПРОЕКТА Н.А. ЦАГОЛОВА**

В статье рассматривается сравнительный анализ основных экономических парадигм, исследовательских программ, концептуальных схем как важный путь для определения и развития множества форм, в которых можно строить новое экономическое мышление.

**Ключевые слова:** парадигма, сравнительный анализ, теории, системный метод, математика внутри экономики, язык.

The article characterizes a comparative analysis of basic economic paradigms, research programs, frameworks as an important way to formulate and develop the multiple forms for building the new economic thinking.

**Key words:** paradigm, comparative analysis, theories, system method, mathematics in economics, language.

Данная статья является переработкой, дополнением и развитием тезисов и доклада, представленных на заседании Научного совета МГУ по разработке современной экономической теории и российской модели социально-экономического развития 12 февраля 2013 г.

Присутствие в названии темы доклада слов «сравнительный», «анализ», «парадигма» придает ей оттенок академического формализма и одновременно претенциозности, избыточной демонстративности, что заглушает вполне научный интерес к самой проблеме, делает невидимой ее нынешнюю острую актуальность. Но тему эту можно назвать по-другому, без всех излишеств, например: «Сравнение, или сопоставление, основных теоретических направлений в экономической науке сегодня». Собственно, об этом и пойдет речь.

Автором статьи был подготовлен спецкурс для студентов магистратуры «Сравнительный анализ основных теоретических парадигм», который неоднократно читался на кафедре (последний раз — два года назад), но потом по непонятным причинам был убран из учебного плана.

Вместо «направление» употребляется слово «парадигма» потому, что, введенное американским физиком, историком физики и философом Т. Куном<sup>2</sup> в философию науки, оно содержит ряд *обязательных* и вполне *определенных моментов*, которые существенно конкретизируют, меняют сам взгляд на теоретическое направление и на проблему сопоставления теорий, преобразуют ее формально-академическую внешность в актуальную проблему. Все это не отражается в обыденном и ставшем почти инертным слове «направление» и обесценено от частого употребления понятия «парадигма»<sup>3</sup>. Ориентация в данном случае на истолкование парадигмы, данное Т. Куном, объясняется тем, что именно он ввел этот термин в философию науки, открыл парадигму как понятие крупных теоретических направлений в науке и как обозначение объективных вех развития науки. Т. Кун почти 50 лет систематически работал в избранной им области исследований, делая в каждое новое издание своей «Структуры научных революций» важные дополнения. Он участвовал в большом числе конференций, семинаров, симпозиумов, извлекая из них новый материал для развития своих взглядов. Его имя чаще других упоминалось в 1960–80-е гг. во всех работах по философии и истории науки. Перевод его книги на русский язык включает ряд существенных дополнений, сделанных Т. Куном уже к изданию 1969 г., без которых очень непросто понять научную парадигму как структуру, необходимо включающую в себя ряд совершенно обязательных элементов, дающих возможность рассматривать их как набор критериев для продуктивного сопоставления теоретических направлений в науке.

Но необходимо заметить, что автор данной статьи, призывая к бережному отношению к научно-философскому наследию Т. Куна в целом, выступает против одного положения этого философа, так как говорит о необходимости сравнительного анализа теоретических парадигм в экономической науке, саму возможность которой Т. Кун отвергал. Дело в том, что наряду с серьезным вкладом в исследование науки и научных революций Т. Кун утверждал еще нечто труднодоказуемое в общей постановке, а именно что новая парадигма не имеет никаких связей с прежней парадигмой, что вообще разные теоретические парадигмы «несоизмеримы» и что это имеет частичное подтверждение в истории некоторых естественных наук, однако данный факт Т. Куном сильно преувеличен. Термин «несоизмеримость», в английском написании «incommensurability», и диктуемая этой идеей вполне определенная нормативная уста-

<sup>2</sup> См.: Кун Т. Структура научных революций / Пер. с англ. М., 1975.

<sup>3</sup> «Слова у нас до важного самого в привычку входят, ветшают, как платье», — писал В. Маяковский.

новка анализа, заключающаяся в том, что каждая парадигма должна рассматриваться отдельно как вполне самостоятельная теоретическая конструкция, с легкой руки Т. Куна получили широкое распространение в интеллектуальном пространстве философских, экономических (особенно!) и социологических дискуссий, демонстрируя и вызывая нечто похожее на «склероз мышления». Решительным противником данной идеи в 1970-е гг. выступил известный философ К. Поппер в статье «Миф концептуального каркаса». Его аргументы вполне основательны, современны и сейчас могут быть многократно дополнены и иллюстрированы. Примечательно, что заголовок этой статьи К. Поппер сделал первой частью названия своей книги, представляющей собрание наиболее важных, с его точки зрения, статей, — «Миф концептуального каркаса: в защиту научности и рациональности» (1994). Следует иметь в виду, что рациональность К. Поппер понимает как разумность, а не по-мейнстримовски как исключительно и только максимизацию полезности. Важно и то, что он выступает в защиту научности в наш век, «посткритичный и пострациональный» (так он его называл), а собственную философию он иногда определял как «рационалистический критицизм».

По мнению автора статьи, сегодня сравнительный анализ основных теоретических парадигм в экономической науке, как существующих, так и имевших место быть ранее, является более актуальной задачей, чем поиск, изобретение, создание совершенно новой парадигмы. Косвенное подтверждение, или, скорее, пересечение и некоторое согласие с этим, присутствует в плане НИР-13 ИЭ РАН по теме «Критика базовых предпосылок экономического анализа и обоснование новых теорий», которую курирует О.И. Ананьин.

Обесцененное слово «парадигма» часто используют для обозначения любого, даже самого малозначительного, но внешне «нового» поворота мысли, хотя по большому счету чаще всего имеет место либо простое повторение давно известных вещей, либо продолжение и развитие уже существующих концептуальных схем. Таких концептуальных схем, или парадигм, в экономической науке, вопреки обычным представлениям, не так много, от силы 5–6, хотя иногда их насчитывают несколько десятков. Чаще же всего и в мировой экономической науке, и у нас говорят всего лишь о четырех крупных теоретических системах — неоклассике, кейнсианстве, марксизме и институционализме. Здесь не назван новый институционализм, хотя за ним сегодня стоит очень большой отряд приверженцев, так как краткое и вполне корректное его определение — «неоклассический институционализм». Он есть просто продолжение неоклассики на основе экономического подхода, сформулирован-

ного отчетливо и категорически Г. Беккером<sup>4</sup>, в сферах неэкономических, что в западной литературе обозначается как экономический империализм.

В значительном числе работ в 1990-е гг. отношения между теоретическими парадигмами определялись как конкуренция идей. И вполне серьезно ставился вопрос о том, как создать механизм выбора наилучшей парадигмы и как в этот механизм встроить конкуренцию. Эти заботы видятся пустыми хлопотами, хотя они притянули к себе большое количество авторов и на эту тему написаны диссертации. Но представление о науке как о конкуренции идей является, по-видимому, крайней гиперболизацией названия статьи Ф. Хайека конца 1960-х гг., которая была переведена на русский в 1989 г. под названием «Конкуренция как процедура открытия»<sup>5</sup>. Не столько содержание статьи, сколько ее название в условиях перестройки и в преддверии рыночных реформ принято было «на ура!» и на долгие годы стало едва ли не главным лозунгом и стратегическим принципом осуществления экономических реформ. В горячке тех дней никто не замечал расплывчатости и двусмысленности названия: неясно было, «процедура» утверждается Ф. Хайеком как «причина» или даже «источник» открытия или просто как сопутствующий «конкуренции» особый процесс. Никто не замечал тогда и не замечает сегодня достаточно очевидной печати недоопределенности, лежащей на самом понятии «конкуренция». Первоначально статья Ф. Хайека была опубликована на немецком языке как изложение содержания его лекций, прочитанных в Кильском университете в Германии в 1968 г. под названием «Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren». С формальной стороны названия статьи на русском и на немецком языках имеют сходство. Но в оригинале Ф. Хайек употреблял не слово Konkurrenz, что прямо соответствует понятию «конкуренция» в русском, а слово Wettbewerb, которое означает «соревнование», «состязание», «соперничество» и используется преимущественно в спорте, конкурсах, в борьбе за получение грантов и т.д. И хотя момент синонимичности в этих двух немецких словах присутствует, совершенно очевидно, что русский перевод названия статьи Ф. Хайека некорректен. В 1978 г. в сборнике статей Ф. Хайека на английском языке данная статья появилась под названием «Competition as a Discovery Procedure». В начале 2000-х гг. главный журнал неоявстрийцев предпринял еще одну попытку пе-

<sup>4</sup> Г. Беккер писал следующее: «Объединенные вместе предпосылки рационального выбора, рыночного равновесия и неизменности предпочтений, применяемые неколебимо и безжалостно (unflinchingly and relentlessly), образуют сердце экономического подхода». Полезно иметь в виду еще две важные предпосылки этого метода: «принцип методологического индивидуализма» и «ограниченность ресурсов», хотя они внутренне, неявно присутствуют в трех названных Беккером.

<sup>5</sup> Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12.

ревести эту статью на английский язык. Она вышла снова под тем же названием — «Competition as a Discovery Procedure»<sup>6</sup>. Такое название не вполне соответствует русскому переводу 1989 г. «Конкуренция как процедура открытия», но существенно ближе к оригиналу. На русский сочинение, видимо, следовало перевести не так прямолинейно, а, например, «Конкуренция как одна из процедур открытия». Более того, и по тексту статьи 1945 и 1968 гг. ясно, что Ф. Хайек различает открытия, которые делаются в науке, и открытия, которые делают покупатель и продавец в непосредственном процессе конкурентного рыночного обмена.

Маленькая неточность в переводе, осознанная или нет, послужила началом цепной реакции мистификаций понятия конкуренции в российском общественном сознании. Может быть, одним из ярких свидетельств неточности перевода названия статьи Ф. Хайека и мифологизации конкуренции является первая фраза введения в книге хорошо известных и авторитетных российских экономистов В.Л. Макарова и Г.Б. Клейнера «Микрооснования экономики знания». Они начинают свою работу словами: «“Конкуренция есть процедура открытия новых знаний”», — писал Хайек еще в 1945 г.». Во-первых, таких слов в его статье просто нет. Во-вторых, авторы решительно заменяют слово «как» в названии более поздней статьи Ф. Хайека, сохраняющее некоторую очевидную проблемность конкуренции как фактора открытия, на слово «есть», которое вообще снимает всякие сомнения по этому поводу, тем самым основательно оглушая Ф. Хайека. Его можно подозревать в нелюбви к социализму, но уж никак не в глупости.

А. Маршалл в своих «Принципах» отвергал конкуренцию как коренную черту экономики, подчеркивая, что конкуренция может быть созидательна, но может быть и разрушительна. Но это все сегодня забыто. В интереснейшей программе «Тектонический сдвиг», выходящей на радио «Эхо Москвы» уже четвертый год, известный российский экономист Е.Г. Ясин неоднократно и в разных контекстах не просто восхвалял, а буквально возвеличивал конкуренцию как универсальное средство решения экономических, образовательных, научных, технологических, политических проблем. Замысел программы был в том, чтобы обсуждать многообразные обстоятельства перехода экономики на инновационные рельсы как глубокий, мощный, действительно *тектонический* сдвиг в социальном, экономическом и технологическом строе экономики. Начало программы было очень интересным, но когда прозвучала избитая фраза — «будет конкуренция — будут инновации, не будет конкуренции — не будет инноваций», то закралось подозрение: а знают ли научный руководитель НИУ ВШЭ что-либо конкретное о том,

<sup>6</sup> The Quarterly J. of Austrian Economics. 2002. Vol. 5. N 3. P. 9–23.

откуда, из чего конкретно возникали и возникают инновации, новые технологии, изобретения, научные открытия? Конечно, о некоторых из них можно сказать так, как как-то сказала А. Ахматова о появлении стихов: «Когда б вы знали, из какого сора / Растут стихи, не ведая стыда! / Как одуванчик у забора, / Как лопухи и лебеда». Но ведь не собирание и распространение сора составляет каждодневное занятие поэта. Хотя, конечно, для изобретателей, ученых, инженеров иногда и конкуренция может оказаться полезной.

Рассуждая о реформе российской науки и РАН, Е.Г. Ясин снова взывал к духу абстрактной конкуренции: «...если вы хотите добиться успеха, у вас должна быть конкуренция и условия для конкуренции. И вы должны заботиться о том, чтобы мы отвечали этим условиям. В частности, почему нужна реорганизация академии? Для того, чтобы организация российской науки соответствовала условиям конкуренции для ученых из других стран мира»<sup>7</sup>. Между тем проект социальных сетей Билла Гейтса ResearchGate<sup>8</sup> для стимулирования открытий и изобретений, исходя более из здравого смысла, а не из научных догм экономистов, полагается не на абстрактную и неопределенную силу конкуренции, а на *объединение* усилий ученых и изобретателей, работающих в близких областях, но ничего не знающих друг о друге.

Слово «конкуренция», столь модное сегодня, крайне искажает существо взаимоотношений между теоретическими парадигмами. Это происходит, по-видимому, потому, что конкуренция принадлежит длинному ряду, как говорит российский экономист В. Кардаш, «нечетко определенных, или недоопределенных, понятий», в «щели» которых, по его мнению, «ускользает истина». К сожалению, такие понятия широко используются сегодня в научной литературе<sup>9</sup>. Отношения между парадигмами, истолкованные как «конкуренция идей», неизбежно выступают как взаимное отталкивание, взаимная борьба парадигм, скрывающая их принадлежность к одному общему дереву познания экономической действительности, которая диктует необходимость если не их объединения, то хотя бы взаимного согласования более, чем разъединения.

Отношения между разными теоретическими парадигмами стоит рассматривать как взаимодополняющие, комплементарные. Но это не следует понимать так, словно их можно соединять друг с другом

<sup>7</sup> Тектонический сдвиг // Эхо Москвы. 2013. 1 июля.

<sup>8</sup> researchgate.net

<sup>9</sup> В. Кардаш, специализировавшийся на применении математики для анализа экономических проблем, называет ряд «нечетко определенных понятий». Это «конкуренция», «конвергенция», «институт», «полезность», «экономический рост», «инфляция-дефляция» и др.» (см.: Кардаш В.А. Что препятствует формированию единой экономической науки как цельной системы знаний? // Экономический вестн. Ростовского государственного ун-та. 2009. Т. 7. № 4).

в том виде, в каком они существуют сегодня, необходим основательный и беспристрастный критический анализ каждой из них, включая марксизм, кейнсианство, институционализм. Но в особенности это относится к неоклассике, занявшей явно не по чину монопольное положение в экономическом образовании, совершенно не соответствующее ее научным достоинствам и действительному теоретическому и практическому потенциалу, являя яркий пример «схоластического тоталитаризма» (М. Алле)<sup>10</sup>. В данном случае слова М. Алле вернее было бы преобразовать в тоталитаризм схоластики. Этот тоталитаризм и эта схоластика сегодня, к сожалению, становятся основой экономического образования — формирования необходимых компетенций у студентов.

Для понимания действительного места, достоинств, потенциала неоклассической теории следует осознать ряд обстоятельств.

I. Одной из предпосылок неоклассического анализа экономики признается ограниченность ресурсов. Это понятие, являющееся базовой, сильной ее предпосылкой, может быть тем не менее добавлено к ряду недоопределенных понятий В. Кардаша. Ведь ограниченность ресурсов отнюдь не означает бедность или нехватку ресурсов. Строгий в аналитическом плане смысл ограниченности заключается в другой коннотации этого понятия — в неизменности, данности ресурсов. Имплицитно это означает неизменность технологии, отсутствие технологического развития, что истолковывается как экзогенные обстоятельства, которые находятся за пределами экономической реальности. В итоге неизменности, данности ресурсов соответствует падающая отдача факторов производства. Неоклассический анализ не знает и не хочет знать возрастающей отдачи, потому что она сразу же ставит под сомнение другую и самую главную предпосылку анализа — рыночное равновесие. Поэтому сначала Дж. Кейнс, а затем Д. Хикс справедливо заметили, что принятие экономистами «возрастающей отдачи» будет означать уничтожение значительной части корпуса этой теории.

II. Значительная часть современной неоклассической теории представляет не экономическую теорию, а, скорее, теорию математическую, ветвь математики или математическую экономику. Вопрос о том, является ли современная экономика экономической или математической теорией, все чаще звучит в экономической литературе на Западе. Так, в 1990 г. появилась книга А. Розенберга «Экономика: это математические хитрости или теория экономики с падающей отдачей факторов?»<sup>11</sup>. В начале 2000 г. вышла книга хорошо известного экономиста и математика (хотя лучше сказать

<sup>10</sup> См.: Алле М. Экономическая наука и факты // THESIS. 1994. Т. II. Вып. 4.

<sup>11</sup> Rosenberg A. Economics — Mathematical Politics or Economics of Diminishing Return? Chicago, 1992.

математика, но все же еще и экономиста) Р. Уайнтрауба «Как экономика стала математической дисциплиной»<sup>12</sup>, у которого уже нет сомнений, что, по крайней мере, какая-то часть экономической теории мейнстрима стала математикой или ее особой ветвью. Наконец, в журнале «Вопросы экономики» в 2008 г. появилась статья И. Болдырева<sup>13</sup>, в которой анализируются онтологические основания ортодоксальной экономической теории. Автор приходит к выводу, что онтологией мейнстрима является математика.

III. «Формальная логика и математика — обе есть тавтологии. А теория — это система хранения (filing system) этих тавтологий»<sup>14</sup>. В статье 1990 г. М. Алле, говоря о той ступени экономического анализа, которая связана с построением и преобразованиями математических моделей, называет ее «чисто тавтологической», интересной только для математиков<sup>15</sup>.

IV. По поводу математической логики, которая якобы неведома всем «вербальным экономистам», а потому они не понимают значение математической составляющей современной микро- и макроэкономики — мейнстрима, нужно сказать, что математическая логика — это *исключительно формальная логика, приспособленная для специфических нужд математики, и ничего более*. Не следует забывать, что, по Фридману, формальная логика есть тавтология.

V. Полезно иметь в виду и сетования Х. Демсеца на то, что он с какого-то времени почувствовал себя тупым (dull). Сам он объяснял данные чувства тем, что слишком много занимался математическим моделированием социально-экономических процессов, которые чрезвычайно сложны для этого<sup>16</sup>.

Все перечисленное выше позволяет поставить перед российскими экономистами следующий вопрос: в чем действительный позитивный смысл взаимоотношений экономики и математики *внутри* экономической науки (в западной науке данный вопрос поставлен давно, хотя непросто определить успех ответа на него)? Недавно один экономист, отвечая на вопрос: «Нужно ли сначала изучить основательно математику, чтобы стать экономистом?» — сказал: «Это — трудный вопрос. Я люблю математику. Я люблю экономику. Я не люблю их вместе». Что-то странное возникает из «брака» экономики с математикой. На Западе эту странность называют «формалистической революцией» в экономической науке или превращением экономической теории в математическую дис-

циплину и соответственно превращением экономистов в математиков, но в странных математиков, рассуждающих об экономике, науке социальной, на тавтологическом языке. До какой степени применим язык тавтологий в анализе экономической реальности? Здесь уместно вспомнить слова известного и, безусловно, авторитетного математика академика С. Никольского: «Из уст представителя моей профессии звучит неожиданно. Но все же скажу: словесность, языкознание — это, если угодно, выше, чем математика. Именно в языке содержится вся логика»<sup>17</sup>. Надо осознать сказанное С. Никольским, а именно что язык математики (или язык тавтологий) как первая и наиболее мощная форма *искусственного* языка не содержит в себе всей логики, которая содержится только в языке *естественном*. Это позволило И. Канту называть язык «универсальным орудием мышления». Однако здесь обозначены лишь контуры серьезнейшей проблемы для экономистов и экономического образования в России.

Объединение разных парадигм возможно только на основе глубокого критического анализа каждой парадигмы и невозможно, и даже бессмысленно, на основе чисто механического их соединения или прямолинейного столкновения. Собственно, объединять их нет нужды, важно никогда не сбрасывать со счетов утверждения теорий оппонентов, поскольку каждая из них, как говорил К. Эрроу, «какой-то аспект реальности освещает». Большой и сложный вопрос заключается в том, чтобы понять и конкретно определить данный аспект реальности. Именно в этом пространстве теоретических представлений огромное значение приобретает критика.

Метод критики, явно провозглашенный И. Кантом, основательно развитый в виде диалектической логики Г. Гегелем и продуктивно примененный К. Марксом в создании его экономической теории, — абсолютно необходимое условие в сравнительном анализе теоретических парадигм. В одном из недавних заявлений 20 профессоров экономики, специализирующихся в области экономики, финансов и менеджмента, по поводу кризиса экономической науки есть такая фраза: «Критика есть профессиональная обязанность экономиста».

Что делает этот сравнительный анализ актуальным?

I. Он дает возможность определить действительную силу, научный потенциал и слабости каждой парадигмы в данный исторический момент, поскольку содержание одной парадигмы дает дополнительное освещение другой, которое полностью отсутствует, когда аналитик остается внутри отдельного теоретического направления. Сравнение с другими придает выпуклость, контраст-

<sup>12</sup> Weintraub E.R. How Economics Became a Mathematical Science? Durham, USA, 2002.

<sup>13</sup> См.: Болдырев И. Онтология ортодоксальной экономической науки: построение и интерпретации // Вопросы экономики. 2008. № 7.

<sup>14</sup> Friedman M. Essays in Positive Economics. Chicago, 1953. P. 9.

<sup>15</sup> См.: Алле М. Указ. соч.

<sup>16</sup> Who is Who in Economics / Ed. by M. Blaug. Brighton, 1986.

<sup>17</sup> Аргументы и факты. 2006. № 19.

ность собственным свойствам парадигмы, делает более отчетливыми как ее достоинства, так и слабости. Это имеет отношение ко всем парадигмам, включая марксизм, кейнсианство, институционализм.

II. Он позволяет нащупать границу между познанным и непознанным, путь до которой и долог и труден, но, только став на эту линию, являющуюся, по существу, «передним краем» данной науки, можно хотя бы что-то осмысленно прогнозировать в ее дальнейшем развитии. На сайте INET, по-видимому, неслучайно опубликован давний материал Ф. Найта, подчеркивающий важность оценки соотношения между познанным и непознанным (known/unknown) в науке. Ю.М. Лотман подчеркивал, что наука как актуальная деятельность существует именно на этом рубеже — перед загадками непознанного. Только став на указанный рубеж, можно получить представление о состоянии науки в целом, ее проблемах и противоречиях, критических пунктах в данный момент и получить нечто вроде «подсказки», в каком направлении ей следует двигаться. Нынешний финансово-экономический кризис, и кризис экономической науки особенно, заостряет необходимость выхода теоретического мышления на эту границу. Найти, увидеть, осознать ее невозможно без тщательного анализа и сопоставления основных теоретических парадигм.

III. И первое и второе являются необходимой основой как для аргументированной организации и планирования научно-исследовательской работы в научных учреждениях, так и для разработки содержания учебных программ по экономической науке в университетах и вузах.

Сопоставление идей, теорий, представлений — совершенно обычная и необходимая часть всякой научной деятельности. И сравнение теоретических парадигм имеет место не только тогда, когда такая тема (проблема) прямо обозначена в названии статьи, книги, учебного курса. В огромном числе теоретических работ сравнение парадигм присутствует имплицитно, неявно, молчаливо, составляя тем не менее важный аспект их содержания. Правда, обычно такое сравнение имеет случайный, частный, точечный характер и проявляется как побочный продукт анализа или даже отклонение от основной темы анализа. Более того, можно утверждать, что сравнение теорий, взглядов, концептуальных схем (framework) является вообще необходимым внутренним моментом развития экономической мысли. Но выражение «сравнение парадигм» появилось относительно недавно, когда слово «парадигма» прочно вошло в дискуссии благодаря Т. Куну. Замена у нас слова «теория» на иностранное «парадигма» придала в общем-то обычной процедуре в работе мышления несколько специфичный и чуть ли не экзотичный вид.

Интереснейший материал для сопоставления теоретических парадигм, исследовательских программ, направлений предложил в 1991 г. The Economic Journal Королевского общества экономистов Великобритании. В преддверии своего столетия (издается с 1891 г.) его редакция обратилась к известным и авторитетным экономистам мира с вопросом: «Как вам представляется экономическая наука в последующие сто лет и каким видится место в ней нашего журнала?» В первом выпуске журнала за 1991 г. был опубликован ответ двух десятков известных экономистов, выражающих представления разных теоретических парадигм и разных ветвей экономического знания. Этот материал все еще ждет своего исследователя.

На кафедре политической экономии экономического факультета МГУ эта тема возникла в результате внешне чисто формального решения изменить учебный план: спецсеминар по «Капиталу», представлявший важную и обязательную часть в программе подготовки экономистов в советское время, был дополнен обсуждением проблем «Принципов экономики» А. Маршалла и «Общей теории» Дж. Кейнса. Для руководителей такого семинара сравнение теоретических систем, заявленных выдающимися экономистами XIX—XX вв., стало внутренней необходимостью, хотя это могло и не осознаваться. Однако существовала сложность и относительно новой структуры спецсеминара, и относительно серьезности сравнения теоретических парадигм К. Маркса, А. Маршалла, Дж. Кейнса. Это было связано с тем, что в 1980—1990-е гг. в так называемой конвенциональной или *ортодоксальной* теории, ядром которой стала неоклассика и которая «интервенционистски» (Макашева, «Итоги») насаждалась в экономическом образовании России в период рыночных реформ, имена К. Маркса, А. Маршалла, Дж. Кейнса, каждое по-своему, основательно третируются. С точки зрения неоклассической ортодоксии вокруг данных имен консолидировались самые крупные и авторитетные *неортодоксальные* течения — решительные оппоненты неоклассики. Поэтому сам этот спецсеминар, а потом и вообще формат специального семинара стали казаться анахронизмом и напрасной потерей времени. Неудивительно, что скоро он просто был исключен из учебного плана подготовки экономистов, хотя именно в то время в мировой экономической мысли идеи А. Смита, К. Маркса, А. Маршалла (экономическая биология, феномен возрастающей отдачи, органический рост), Дж. Кейнса, посткейнсианцев получили новое дыхание.

В мировой экономической мысли сравнение парадигм (как сравнение теорий) существовало, можно сказать, всегда, поскольку в ней никогда не затухали дискуссии по экономическим вопросам, которые содержали в себе взаимную критику теоретических взглядов, что и представляло конкретную, свободную от внешнего акаде-

мизма форму сравнения разных теорий. Появление крупных теоретических работ, синтезирующих или обобщающих совокупность многих идей, преобразовывало сравнительный анализ, не уничтожая его: менялась конфигурация дискуссий, происходил сдвиг представлений о предмете и методе экономической науки, ее философских основаниях и практической значимости. В сравнительном анализе экономических теорий не следует игнорировать и такие специфические ее определения, как «мрачная наука» Карлейля или «шутовская экономика» (Freakonomics) Левита—Дабнера. Последний вариант несет в себе отчетливые признаки вырождения в теоретическом мышлении экономистов. Дж. фон Нейман замечал такое вырождение в математике, когда математики слишком надолго погружаются в манипулирование математическими формулами и перестают обращаться к опыту, эмпирике. Тогда имеет место нечто вроде инбридинга, специфического инцеста, на что с незапамятных времен налагается табу<sup>18</sup>.

Сравнение теорий под обозначением сравнение парадигм получило распространение с публикации книги Т. Куна «Структура научных революций» в 1962 г. Эта книга в огромной степени стимулировала развитие особой ветви философии — философии науки, и в течение нескольких десятилетий (1960—80-е гг.) она была самой цитируемой работой в данном направлении. Конечно, идеи философии науки существовали давно, задолго до появления книги Т. Куна они присутствовали в работах Ф. Бэкона, Р. Декарта, И. Канта, Г. Гегеля, К. Маркса, Ч. Пирса и многих философов XX в. Среди последних наиболее близок к теме сравнения парадигм с чисто формальной точки зрения оказался венгерский философ И. Лакатос, предложивший использовать вместо слова «парадигма» понятие «исследовательская программа». Возникла дискуссия: «парадигма или исследовательская программа?»<sup>19</sup>, в которой, так сказать, «по очкам» выиграло последнее понятие. Но это снизило, к сожалению, интерес к толкованию понятия «парадигма», данному Т. Куном, который настойчиво продолжал исследования в избранном направлении и сделал важные дополнения в последующих изданиях книги и в других работах. По мнению автора статьи, идея И. Лакатоса не заменяет и не вытесняет, а просто дополняет представление о научной парадигме Т. Куна, выделяя в ней два дополнительных элемента — «жесткое ядро» парадигмы и «пояс поддерживающих теорий».

Итоговое понимание парадигмы Т. Куном содержит важные параметры для сравнительного анализа парадигм, теорий, научных концепций. Надо сознавать, что все свои рассуждения — о пара-

дигме, научных революциях, нормальной науке, аномалиях и т.д. — он строил на материале истории физики, а более конкретно — небесной механики, что обуславливает известные ограничения его рассуждений для использования их в социальных науках. Для автора статьи Т. Кун был интересен тем, что он, по существу, предложил 7—9 достаточно конкретных позиций для сопоставления теоретических парадигм.

Во-первых, Т. Кун выделил в составе парадигмы 4 обязательных элемента:

- 1) образец постановки и решения определенного класса задач;
- 2) формализованное, чаще всего математическое, выражение этого образца;
- 3) метафизическую (по существу, философскую) компоненту;
- 4) ценностные свойства парадигмы.

Первые два пункта имеют отношение к определению предмета и метода теории. Тот, кто проигнорировал дополнения к изданиям Т. Куна после 1962 г., знаком только с этими элементами. Экономисты мейнстрима ограничиваются ими потому, что они хорошо согласуются с их манерой рассуждать экономически. Но их внимание исключительно к этим элементам проливает свет на то, как предмет и метод экономической теории понимаются в неоклассической парадигме, а именно: с одной стороны, ее характеризует гипертрофия, если не абсолютизация класса задач, связанных только с рыночным равновесием, а с другой — преувеличение значимости математического выражения постановки и решения экономических (в исходном пункте) задач. О метафизической компоненте и ценностных свойствах научной парадигмы практически не упоминается, поскольку они сразу обнажают крайнюю теоретическую ограниченность, бедность мейнстрима как экономической теории.

Во-вторых, на одной из конференций 1980-х гг. Т. Кун раскрыл смысл четвертого элемента через название «свойства добротной научной теории». Он выделил пять позиций: точность, широту, непротиворечивость, ясность, продуктивность. Упомянутые свойства задают дополнительные критерии для обстоятельного и достаточно дифференцированного сравнения теоретических парадигм. Это почти совершенно готовый инструмент для сравнительного анализа теорий, построения рабочей таблицы-матрицы. Выделенным Т. Куном элементам парадигмы и свойствам добротной теории недостает диалектического истолкования каждой из позиций таблицы-матрицы. Кроме того, совершенно необходимым является добавление более конкретного определения в *каждой* парадигме ее предмета и ее метода.

<sup>18</sup> Нейман Дж. фон. Математик // Природа. 1983. № 2.

<sup>19</sup> Method and Appraisals in Economics / Ed. by S. Latsis. Cambridge, 1976.



Возможно, интерес экономистов к работе Т. Куна был сопряжен не столько с их неожиданным увлечением философией науки (интерес к философии у них всегда был и остается незначительным, за исключением немногих выдающихся представителей), сколько с соблазном поразмышлять о знакомом понятии «научная революция». Ведь экономисты имеют очень «большой опыт» в этой области: маргинальная революция, кейнсианская революция, неоконсервативная контрреволюция, формалистическая революция. Отношение к последней современная ортодоксальная экономическая наука старается особо не афишировать, хотя оно включает в себе конкретные обстоятельства происхождения и важнейшие свойства современной ортодоксии.

Статья С. Дзарасова «Критический реализм и российская экономическая наука (Russian economics)» в «Кембриджском журнале экономики» в 2010 г. начинается с замечания, что дискуссия относительно критического реализма среди западных экономистов вызывает у него впечатление дежавю: в 1960-е гг. в России велись подобные споры внутри и вокруг проекта Н. Цаголова. У автора данной статьи возникло точно такое же ощущение, и об этом были написаны отдельные статьи<sup>20</sup>. Но все-таки нынешняя дискуссия на Западе по проблемам предмета и метода экономической науки (хотя множество семинаров и симпозиумов обычно не ставит вопрос о предмете и методе, а обозначает тему обсуждения иначе) сильно не дотягивает до той глубины постановки вопросов теории, которая была на кафедре Н. Цаголова. Здесь более важной представляется другая мысль, высказанная С. Сафарбиевичем, о том, что проект Н. Цаголова не есть феномен только советского социализма и исторических его условий 1960-х гг., он имеет значение и для других стран, не только социалистических, «и для других времен».

Установки Н. Цаголова можно представить в виде ряда положений:

1. Видение предмета экономической науки в процессе его изучения и в способе собственно теоретического его отображения должно базироваться на принципе системности, на системном подходе. Но простого указания на системность совершенно недостаточно. Чаще всего апелляция к системности не означает ничего другого, кроме абстрактного указания на необходимость учета множества обстоятельств, конкретный смысл которых и взаимоотношения между которыми могут совершенно не исследоваться.

Системность, по Н. Цаголову, не есть нечто внешнее относительно *предмета*, вносимое исследователем в него, а *собственное*

<sup>20</sup> См.: Московский А. Экономическая теория и хозяйственная реальность // Философия хозяйства. 2006. № 6; Он же. Еще раз об экономической науке и экономической реальности // Философия хозяйства. 2007. № 2.

*свойство предмета экономической науки*, которое необходимо заметить, выявить в нем во множестве конкретных его форм, проанализировать каждую из них и взаимосвязи между ними, соединить их непрерывной логически последовательной линией, которая имела бы при этом достаточную массу эмпирических подтверждений. В этом, собственно, и состоит система категорий и законов политической экономии данного исторически способа производства. Эта задача невероятно трудна.

2. Все экономические формы (категории, институты и пр.) не лежат на одной поверхности, а представляют некоторую иерархию, которая формально и абстрактно может быть представлена как взаимоотношения *исходного, основного и производных* отношений. К сожалению, эти слова — исходное, основное, производные — быстро превратились в схоластические определения, в своеобразную кальку (Д. Плахотная) для якобы теоретических рассуждений экономистов, которые В. Шкретов часто называл словом «схематизм» (одно из частых выражений в лексике Г. Гегеля). Серьезность проблемы «исходного — основного — производных» не может быть понята без осмысления «экономической клеточки» (В. Ленин, Н. Хессин) каждой исторически определенной экономической системы. Здесь имеется серия проблем, связанная с незавершенностью проекта Н. Цаголова. Но самое главное в проекте Н. Цаголова для сравнительного анализа парадигм заключается в том, что координата «исходного — основного — производных» экономических форм должна и может без особого труда быть выделена в каждой из четырех парадигм, представляя еще несколько очень важных позиций для их сравнительного анализа.

3. Проблема «исходного — основного — производных» отношений почти сразу оказалась сопряжена с гегелевской интерпретацией соотношений «всеобщего» (В), «особенного» (О) и «единичного» (Е), что практически не было осознано сотрудниками кафедры Н. Цаголова, за исключением признанных «знатоков гегелевской диалектики» (В. Шкретов и К. Тронеv). Сегодня этот аспект метода экономической науки отметил экономист И. Смирнов. Интересную, но незавершенную попытку реализации данного факта сделал Д. Миропольский в ряде статей и в учебнике по теоретической экономике.

По всем упомянутым выше трем моментам (и не только по ним) имеется огромный простор для продолжения проекта Н. Цаголова по вполне конкретным направлениям изучения современной экономической системы. Р. Гринберг недавно предложил интересный ориентир для этого — социальный капитализм. С ним хорошо согласуются идеи украинского экономиста М. Лангштейна, изложенные в книге «Путь к сверхрынку».

Проект Н. Цаголова как программа создания системы законов и категорий социалистической экономики не был завершен. Иногда в качестве причины этой незавершенности называют социально-политические изменения в стране в 1980–1990-е гг.: изменился экономический строй, и задача проекта с формальной стороны как бы потеряла актуальность. Но, по мнению автора статьи, идеи проекта Н. Цаголова совсем не утратили злободневности и сегодня. Достаточно просто вдуматься в определение приоритетного направления работы кафедры — «Методологические принципы и системный анализ экономической теории» или в название нашего научного совета — «Научный совет МГУ по разработке современной экономической теории и российской модели социально-экономического развития». Конечно, названия могли возникнуть по чисто формальным обстоятельствам, но в них слышится призыв к возрождению и продолжению проекта Н. Цаголова, в котором системность понималась как свойство самой экономики.

Однако в незавершенности проекта Н. Цаголова имелся и другой смысл с начала 1960-х гг. Статья Н. Хессина об «экономической клеточке социализма» стимулировала появление ряда базовых определений социалистической экономики, претендовавших на роль исходного отношения. В качестве такого отношения многие известные экономисты пытались утвердить идею общенародной собственности, другие — формулу непосредственно-общественного продукта, третьи — коллективность, социалистическое предприятие. Но все это происходило без заметных успехов движения к логически последовательному раскрытию многообразия свойств реального советского социализма. В поиске исходного отношения социализма кафедру Н. Цаголова отличало невероятно пристальное внимание к опыту создания «Капитала» К. Марксом, дотошное, скрупулезное изучение его истории и стремление повторить, воспроизвести этот опыт в совершенно ином социально-экономическом материале. Другого такого центра и скопления «знатоков Капитала» в стране не было.

Множественность свойств новой системы, их противоречивость, непознанность и непонятность отразились в известной формуле Ю.В. Андропова: «Мы не знаем общества, в котором живем». В это время в школе Н. Цаголова уже прочно утвердились в качестве «экономической клеточки» системы социализма, или исходного отношения, плановость, или отношение плановности. Внимание же к остальным вариациям исходного отношения было ослаблено, хотя все они имели значение. Это и некоторые другие причины привели к тому, что из сферы внимания кафедры выпали такие важные в теоретическом и методологическом отношении аспекты экономической реальности, как процесс труда, коллек-

тивность, наука. Конференция 1970-х гг. по НТР, хотя была по своему интересна и собрала большое число участников, оказалась на удивление бесплодна с точки зрения осуществления проекта Н. Цаголова. Этому, по-видимому, способствовало то, что сама тема науки как предмет анализа перешла к другой кафедре — кафедре «непроизводственной сферы», которая, осуществляя важные исследования по широкому кругу проблем «непроизводства», не была особенно «заточена», как кафедра политической экономии, на «систему законов и категорий» социализма.

Свидетельством незавершенности проекта Н. Цаголова явилось и то, что метод восхождения от абстрактного к конкретному, рассматриваемый как единственно правильное и адекватное определение метода К. Маркса, реализованного в «Капитале», был резко противопоставлен определению данного метода как движения от практики к теории, а затем от теории к практике, на чем настаивал Л. Абалкин, выступая на конференции в середине 1970-х гг. Столкновения на этой почве, доводившие иногда участников до резких выражений, не способствовали осуществлению программы исследования, имплицитно присутствующей в проекте Н. Цаголова. Немало членов кафедры политической экономии сознавали, что сразу начинать с абстрактного невозможно, до него сначала надо добраться, и сделать это можно только в движении от конкретного к абстрактному (в интерпретации Л. Абалкина — «в движении от практики к теории»).

К. Маркс писал: «Исследование должно детально освоиться с материалом, проанализировать различные формы его развития, проследить их внутреннюю связь. Лишь после того как эта работа закончена, может быть надлежащим образом изображено действительное движение». Только тогда можно реально осуществить восхождение от абстрактного к конкретному. К сожалению, именно первая часть исследований, требовавшая огромных усилий большого числа аналитиков по широкому кругу вопросов, не получила должного осуществления на кафедре политической экономии. Избран после долгих споров и дискуссий плановность в качестве исходной клеточки социализма, члены кафедры посчитали главную теоретическую работу выполненной и решили, что дальнейшее представляется уже просто делом техники.

Кроме того, была еще одна непреодоленная проблема. Многие на кафедре оказались во власти иллюзии, что абстрактное, с которого следует начинать восхождение, есть всецело абстрактное, которое ничего конкретного в себе не содержит. На самом деле абстрактное как начало должно содержать конкретное, но это одностороннее, бедное, частное конкретное. Очень немногие усвоили, что существует глубокое различие между абстрактно-всеобщим и конкрет-

но-всеобщим. Из абстрактно-всеобщего по определению ничего конкретного не может возникнуть, как «из ничего не может возникнуть ничего», что знали еще древние греки. А восхождение от абстрактного к конкретному есть в действительности восхождение от одного конкретного, конкретного как одностороннего, частного, отдельного, к конкретному как единству всего многообразия конкретного.

Даже небольшой, весьма неполный экскурс в область сравнительного анализа основных теоретических парадигм экономической науки обнаруживает в ней значительный эвристический потенциал. Продолжение сравнения собственно экономических теорий с анализом сравнений экономики и естественных наук, начатых британским журналом *Nature* в 2008 г., которым в известной степени соответствует проект межфакультетских курсов в МГУ, обещает широкие перспективы формирования и развития нового экономического мышления, чем серьезно озабочена сегодня мировая экономическая общественность.

### Список литературы

- Алле М. Экономическая наука и факты // THESIS. 1994. Т. II. Вып. 4. Аргументы и факты. 2006. № 19.
- Болдырев И. Онтология ортодоксальной экономической науки: построение и интерпретации // Вопросы экономики. 2008. № 7.
- Кардаш В.А. Что препятствует формированию единой экономической науки как цельной системы знаний? // Экономический вестн. Ростовского государственного ун-та. 2009. Т. 7. № 4.
- Кун Т. Структура научных революций / Пер. с англ. М., 1975. Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12.
- Московский А. Экономическая теория и хозяйственная реальность // Философия хозяйства. 2006. № 6.
- Московский А. Еще раз об экономической науке и экономической реальности // Философия хозяйства. 2007. № 2.
- Нейман Дж. фон. Математик // Природа. 1983. № 2.
- Тектонический сдвиг // Эхо Москвы. 2013. 1 июля.
- Friedman M. Essays in Positive Economics. Chicago, 1953.
- Method and Appraisals in Economics / Ed. by S. Latsis. Cambridge, 1976.
- Rosenberg A. Economics — Mathematical Politics or Economics of Diminishing Return? Chicago, 1992.
- The Quarterly J. of Austrian Economics. 2002. Vol. 5. N 3.
- Weintraub E.R. How Economics Became a Mathematical Science? Durham, USA, 2002.
- Who Is Who in Economics / Ed. by M. Blaug. Brighton, 1986.

**К.И. Сотникова<sup>1</sup>,**

ассистент кафедры политической экономии экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

### ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДОЙ И СИСТЕМОЙ УПРАВЛЕНИЯ

Основным и определяющим институциональным фактором успеха в создании инновационной среды в организации является ее система управления, представленная в свою очередь совокупностью таких элементов, как философия организации и ее корпоративная культура, принципы ее управления и используемые ею инструменты и методы. Общей чертой, характерной для систем управления наиболее известных своей инновационностью компаний, является обращение к внутренним стимулам сотрудников: стремление к автономности, стремление к мастерству/совершенству и стремление следовать высшей цели, предназначению организации. В отличие от них для традиционных систем управления характерна иерархичность, централизация принятия решений, жесткий контроль и функциональность, как следствие этого — отсутствие мотивации у сотрудников к самосовершенствованию и развитию. Для повышения инновационного потенциала необходимо понять внутренние пределы, которые задаются существующей системой управления, и начать трансформацию данной системы, направленную на создание инновационной среды организации через раскрытие творческого потенциала ее сотрудников.

**Ключевые слова:** система управления, инновации, инновационная среда, инновационный потенциал.

Fundamental and determinant institutional factor of success in creating innovation environment in organization is management system presented by combination of such elements as organizational philosophy, corporate culture, management principles and used instruments and methods. Common feature, attached to management systems of famous innovation companies, is address to internal staff incentives: aspiration for autonomy, aspiration for mastery/perfection, and aspiration for following high goal, destiny of organization. In comparison with them, traditional management systems characterized by hierarchical pattern, centralization of decision making, rigorous control and functionality, and as consequence lack among staff motivation to self-perfection and development. To increase innovation potential is needed to understand internal frames given by existing management system and to start transformation of that system directed to creation of innovation environment of organization through disclosure of creative potential of its staff.

**Key words:** management systems, innovations, innovation environment, innovation potential.

<sup>1</sup> Сотникова Кристина Ильинична, тел.: +7 (495) 939-33-03; e-mail: krsotnikova@mail.ru

## Проблемы, возникающие при стимулировании инноваций

Построение экономики, основанной на знаниях и инновациях, стало основной целью стратегии развития постиндустриальных экономик. Россия в данном случае не исключение. Инновационная стратегия развития экономики объявлена официально одним из приоритетных направлений государственной экономической политики.

В ущерб общесистемным мерам повышения инновационного потенциала экономики, проведению необходимых инфраструктурных реформ, российское правительство предпочитает использовать инструменты микроменеджмента (или «ручного управления») для стимулирования инновационного спроса преимущественно со стороны госкорпораций. Примером служат различные поручения Президента РФ и главы Правительства РФ о необходимости повышения инновационного потенциала в российских госкомпаниях, адресованные лично главам этих компаний. В частности, правительство заставляет госкорпорации повышать бюджетные расходы на НИОКР, однако большие расходы не означают большую эффективность. При этом директивный подход создает стимул для имитации деятельности: под угрозой увольнений менеджеры «подгоняют» под понятие инноваций все, что хотя бы отдаленно на это похоже. К тому же у государственных корпораций в России отсутствуют рыночные метрики оценки их деятельности, тем более нет метрик для оценки их инновационного потенциала (доля расходов на НИОКР является не лучшим показателем)<sup>2</sup>.

Внешние проблемы усугубляются внутренними: рассматривая ситуацию в российских компаниях, нельзя не отметить значительное наследие прежней бюрократии в том, что касается подходов к управлению. Это проявляется как в используемых инструментах (таких, как жесткое целевое планирование, административный контроль), так и в подходах к управлению людьми. Персонал в большинстве российских компаний по-прежнему считается таким же фактором производства, как и оборудование, со всеми вытекающими из этого последствиями. Если работник не справляется с работой, его нужно уволить, если он не думает об инновациях, нужно найти на его место другого. Такой подход провоцирует жесткое сопротивление как со стороны работников, так и со стороны менеджмента. Ведь любое улучшение, скажем, производительности труда может привести к тому, что завтра начнутся уволь-

нения. В то же время инновации — это всегда риск: если ожидания не оправдаются, то виновато начальство, и своих мест уже может лишиться менеджмент. В итоге административно-командная модель системы управления оказывается несовместимой с идеей инновационного развития, предполагающего значительную степень свободы, как личностной, так и профессиональной.

## Система управления и инновационная среда

В настоящее время в экономической науке исследованиям природы инноваций и подходов к управлению инновационным процессом уделяется значительное внимание. Однако стоит отметить, что инновационный процесс в основном рассматривается изолированно, в отрыве от остальных процессов управления организацией. Большое количество практических исследований посвящено изучению организаций, преуспевших в создании и коммерциализации инноваций, однако вопрос о том, каковы внутренние институциональные факторы успеха этих организаций, остается малоизученным как с практической, так и с теоретической точки зрения.

Основным и определяющим институциональным фактором успеха в создании инновационной среды в организации является ее система управления, представленная в свою очередь совокупностью таких элементов, как философия организации и ее корпоративная культура, принципы ее управления и используемые ею инструменты и методы. Система управления организации задает среду, в которой раскрывается или, напротив, закрепощается креативный, творческий потенциал ее сотрудников, являющийся в конечном итоге основным источником инноваций. Ошибочным является широко распространенное мнение, что инновационная среда может быть навязана, внедрена сверху, без учета характера внутренних ресурсов организации, ее корпоративной культуры и ценностей и в конечном итоге — без трансформации этих элементов. Такой подход является источником риска для компании, ее сотрудников и клиентов. Непонимание связей между системой управления организации и ее инновационной средой порождает конфликты и внутренние противоречия. К сожалению, в последние годы мы часто становимся свидетелями последствий применения подобной практики, в том числе на уровне Правительства Российской Федерации.

Связь между инновациями и системой управления организации в теоретических исследованиях не получила должного внимания. На практике этим вопросом задавалось большое количество ведущих западных корпораций, что нашло свое отражение в многочисленных монографиях и статьях, авторы которых исследовали успешный опыт управления и создания инновационной среды, например та-

<sup>2</sup> Assessing Innovations Metrics: McKinsey Quarterly Survey on Innovation Metrics, 2008 // McKinsey & Company Website. 1996–2013. URL: [http://www.mckinseyquarterly.com/McKinsey\\_Global\\_Survey\\_Results\\_Assessing\\_innovation\\_metrics\\_2243](http://www.mckinseyquarterly.com/McKinsey_Global_Survey_Results_Assessing_innovation_metrics_2243) (дата обращения: 15.08.2010).

ких компаний, как «Тойота», «Моторола», «ЗМ», «Мерк», «Ньюлитт-Паккард», «Дженерал Электрик»<sup>3</sup>.

Под системой управления в рамках данной работы предлагается понимать уникальную взаимосвязь таких компонентов, как:

- 1) философия бизнеса и корпоративная культура организации (ее миссия, видение и цели);
- 2) принципы функционирования организации (правил ведения бизнеса);
- 3) инструменты и методы, используемые организацией для реализации своей стратегии.

### **Влияние системы управления на инновационный потенциал**

Природа влияния системы управления на инновационный потенциал представляется малоизученной. Значительное влияние на качество инновационной среды в организации оказывает уровень философии и принципов. В частности, результаты исследования, проведенного авторами книги «Построенные навечно», показывают, что отличительной чертой великих компаний является то, что для каждой компании ключевые ценности и идеология — основа создания и поддержания инновационной среды, которая толкает их к постоянному поиску новых продуктов, стратегий, моделей<sup>4</sup>. Именно это объединяет компанию «Тойота» и компанию «Эппл», притом что используемые ими методы и инструменты управления производством могут кардинально отличаться.

Как показывают многочисленные примеры из практики функционирования крупнейших корпораций<sup>5</sup>, только в том случае, когда инновации заложены в «культурный код», «ДНК» компании, когда они являются основой ее философии через стремление к постоянному совершенству всех продуктов и процессов, они начинают играть важную роль в создании конкурентных преимуществ. И только в этом случае можно наблюдать эффективность инструментов и методов стимулирования инноваций. И наоборот, в том случае, когда организация пытается стимулировать инновационную активность только через уровень инструментов и методов, но не пытается осознать и преодолеть ограничения, существующие на уровне ее философии и ценностей, препятствующих развитию инноваций, эффективность оказывается неудовлетворительной.

<sup>3</sup> См.: Хэмел Г. Во главе революции. Как добиться успеха в турбулентные времена, превратив инновации в образ жизни / Пер. с англ.: В. Мишучкова. М., 2007.

<sup>4</sup> См.: Коллинз Д., Поррас Д. Построенные навечно. Успех компаний, обладающих видением / Пер. с англ.: В. Мишучкова. СПб., 2005.

<sup>5</sup> См.: Питерс Т., Уотерман Р. В поисках совершенства: уроки самых успешных компаний Америки / Пер. с англ.: В. Кулеба, О. Пелявский. М., 2011.

Изучив опыт большого количества компаний, можно уверенно утверждать, что способность инициировать и доводить до рынка инновационные продукты и решения зависит вовсе не от отрасли, в которой работает компания, например компьютерное производство, био- или нанотехнологии, а в гораздо большей степени от используемой модели системы управления. При этом иногда бывает верно и обратное: компании с определенной моделью системы управления выбирают отрасль, которая считается инновационной. Одним из примеров является компания «ЗМ», которая начинала свой бизнес в горнодобывающем секторе, но, выбрав инновационную модель развития, вошла в большое количество молодых и зарождающихся отраслей — компьютерные комплектующие, композитные материалы и др. Сложно спорить с тем, что одной из наиболее инновационных компаний мира является «Тойота», где в год сотрудниками подается более 20 тыс. новаторских предложений<sup>6</sup>. В то же время в США, как и в России, автомобилестроение считается традиционной (и даже депрессивной) отраслью.

Различные компании, причем не только из автомобильного сектора, пытались копировать производственную систему фирмы «Тойота», так как это наиболее изученная и открытая модель управления производством. Удачные примеры единичны. Причиной, по мнению автора статьи, является то, что копируют прежде всего те элементы модели системы управления, которые наиболее очевидны и понятны, — инструменты и методы — и игнорируют тот базис, на котором строится модель системы управления компании «Тойота», — философию и принципы. Но эффективные в рамках одной модели инструменты, такие, например, как кайдзен, кружки качества, быстрая переналадка и др.<sup>7</sup>, имеют крайне ограниченную эффективность в приложении к иной базовой философии и набору принципов функционирования организации. Как результат компании не получают ожидаемого всплеска инновационной активности от своих работников, а исследователи начинают искать объяснения неудач в национальной специфике. Но заводы компании «Тойота» работают по всему миру, в том числе в Европе и в Америке, и демонстрируют везде схожие результаты.

Понимание взаимосвязи системы управления с качеством инновационной среды организации в совокупности с системным подходом к анализу системы управления дает возможность значительно повысить эффективность предпринимаемых мер по развитию инновационного потенциала компании. Так же как дом начинают строить с фундамента, инновационную модель развития организа-

<sup>6</sup> См.: Лайкер Д., Морган Д. Система разработки продукции в Toyota: люди, процессы, технология / Пер. с англ. М., 2011.

<sup>7</sup> См.: Монден Я. Система менеджмента Тойоты / Пер. с англ. Ю. Адлер и др. М., 2007.

ции необходимо создавать, внедряя соответствующие ценности, философию, идеологию. В отсутствие прочного фундамента все здание будет ненадежным и может обрушиться при любом внешнем потрясении.

Какие же характеристики модели системы управления повышают инновационный потенциал организации и способствуют повышению качества ее инновационной среды? Прежде всего, необходимо осознание того, что повышение инновационной активности — задача системная, не стоит ее перекладывать на отдельную подсистему. Так, встречаются примеры организаций, в которых в рамках существующей организационной структуры создается дополнительное подразделение, дирекция, отдел, ответственные за инновационную деятельность. Такое подразделение воспринимается как чуждое звено производственной цепочки и, как правило, отторгается системой. Сейчас этот тренд распространен в государственных компаниях, которым федеральные органы исполнительной власти обозначили курс на модернизацию и инновации. Создавая такие подразделения, руководство де-юре концентрирует ответственность за улучшения на одном подразделении, которое де-факто не является собственником какого-либо бизнес-процесса. В этом можно усмотреть как минимум два отрицательных последствия. Во-первых, такое подразделение обычно не обладает глубокими знаниями о том, как устроен процесс или продукт и каким образом он может быть улучшен. Во-вторых, в случае если подразделение предлагает какие-либо инновации, оно должно убедить того, кто будет эти инновации внедрять, в их необходимости. Но опять же, как правило, в данном случае речь не идет об убеждении, чаще это принимает форму навязывания. Как результат создается конфликтная оппортунистическая среда, и процент успешных внедрений оказывается крайне небольшим. Ситуация только ухудшается, когда руководство сверху устанавливает количественные нормы на инновации (количество внедренных инноваций в течение календарного периода, процент инвестиций, направленных на развитие инновационных технологий, и т.д.). В отсутствие реальных результатов менеджмент начинает манипулировать данными, приписывая к инновациям то, что ими никогда не являлось. В итоге все формально довольны, кроме клиента, который не получает никакой дополнительной ценности от таких манипуляций.

### **Мотивация и инновации**

Также невозможно стимулировать инновационную активность через отдельные подсистемы системы управления. Скажем, невозможно запустить инновационный процесс только через денежную мотивацию. Программы материального стимулирования сотруд-

ников за предложенные инновации заслуживают отдельного обсуждения. Если оставить в стороне случаи, когда инновация является действительно прорывным изобретением и подлежит патентованию (в этих случаях взаимоотношения работодателя и работника регулируются законодательством), премии за предложенные улучшения процесса или продукта могут дать противоположный ожидаемому результат.

Многочисленные исследования по этой теме свидетельствуют о том, что внешняя мотивация (например, премия) хорошо работает в том случае, если мы имеем дело с простыми, повторяющимися механическими действиями. В том случае, если речь идет о действиях, требующих проявления творчества, фантазии, креативности, внешняя мотивация приводит к худшим результатам, чем мотивация внутренняя. В крупной российской металлургической компании была реализована программа операционных улучшений, в рамках которой предполагалось, что за каждую инновацию или улучшение инициатор или группа инициаторов будет получать премию, достаточно большую в сравнении со средней зарплатой. В первые месяцы количество поданных предложений росло. Но вскоре стало понятно, что качество предложений не соответствует требованиям, многие из них возвращались на доработку.

Несмотря на то что выплаты первых премий вызвали много позитивных откликов в коллективе, с течением времени работники начали разочаровываться в программе: она требовала от них достаточно больших усилий сверх основной работы для оформления предложений, а процент утвержденных инноваций, по которым выплачивалась премия, оставался крайне небольшим. В дополнение к этому, чтобы не перегружать людей, занимающихся оценкой предложений, было введено ограничение по суммарному эффекту на уровне 1 млн руб./год. Как результат многие хорошие и быстро реализуемые предложения не могли пройти по данному критерию в программу, что также вызывало недовольство у сотрудников. Наконец, тот факт, что за улучшения теперь платили премии, привел к следующей ситуации: даже очевидные улучшения не реализовывались до той поры, пока они не будут оформлены надлежащим образом и не пройдут всех необходимых процедур.

В конечном итоге программа не оправдала ожиданий, так как ее внедрение не сопровождалось обучением сотрудников в цехах методам командной работы, поиска, решения проблем и т.д.; также не было создано эффективного и простого формата подачи предложений, чтобы облегчить эту часть работы для служащих. Когда стало понятно, что эффективность программы не соответствует ожиданиям, у отдельных руководителей возникла идея установить норматив подачи улучшений из цехов. То есть метод «пряника»

был дополнен методом «кнута». Не стоит говорить, что и это не привело к улучшению ситуации, и программа в скором времени была свернута.

В целом попытка решить проблему через работу только с отдельными элементами сложной системы, какой является система управления, приводит к субоптимизации. Примеров подобных лоскутных решений достаточно много.

Итак, каким образом организации должны подходить к задаче повышения инновационной активности? Решение этой проблемы видится в распределении ответственности за улучшение процессов и продукта, т.е. за инновационную деятельность, по всей организации. Постоянное совершенствование должно стать основной целью компании и каждого ее сотрудника. Необходимо создать для этого максимально благоприятные условия, но не пытаться навязывать сверху никаких количественных заданий или вводить системы материального стимулирования сотрудников за инновации. Как показывают исследования, эффективным способом создать инновационную среду является обращение к внутренним стимулам — к стремлению сотрудников к автономности (*autonomy*), к мастерству/совершенству (*mastery*) и стремлению следовать высшей цели (*purpose*).

Как уже отмечалось, в основе инноваций лежит творчество отдельного индивидуума, его способность абстрагироваться от существующих ограничений и создать новый продукт, услугу или процесс. Возможность созидания и творения определяется уровнем свободы, или автономности. Человек, поставленный под тотальный контроль, утрачивает способность творить.

Стремление к автономности в полной мере использует компания «Гугл». Компания дает возможность своим инженерам 20% времени работать над их собственными проектами. Примерно 50% новых продуктов «Гугл» появляется как результат работы инженеров именно в эти 20% времени<sup>8</sup>. Начало подобной практике положила компания «3М», которая выделяет один день в неделю своим сотрудникам для работы над своими проектами. Как утверждает компания, именно в эти дни были придуманы наиболее известные продукты «3М» — клейкая лента Scotch и липкие листки «3М».

Компания «Майкрософт» в 1990-е гг. начала работать над проектом энциклопедии Encarta. Были созданы все необходимые предпосылки, набрана команда менеджеров, назначены зарплаты и премии. Через несколько лет появилась другая энциклопедия — Wikipedia, в которой люди создавали статьи бесплатно, для удовольствия. Сегодня она является ведущей энциклопедией мира, а проект Encarta был полностью закрыт в 2011 г.

Можно утверждать, что стремление к улучшению, мастерству, совершенству, т.е. стремление к прогрессу, заложено в человеческой природе. Однако руководству большинства компаний удается подавить это стремление, загоняя сотрудников в рамки корпоративных стандартов и негибких бизнес-процессов. В целом наличие жестких правил по соблюдению требований по выполнению регламентированных бизнес-процессов не является препятствием для создания инновационной культуры в организации. Всем известно, что компания «Тойота», в которой сотрудниками предлагается более 100 тыс. улучшений в год, является также одной из самых требовательных компаний с точки зрения неукоснительности соблюдения технологических регламентов<sup>9</sup>. Однако наряду с требованием к своим сотрудникам о жестком исполнении задокументированных бизнес-процессов «Тойота» предъявляет также требование постоянного улучшения этих процессов. Каждый сотрудник обязан участвовать в кружках качества и постоянно думать о совершенствовании своей работы. В представлении компании «Тойота» невозможно улучшить какой-либо процесс, если он не описан и не задокументирован.

Еще одна особенность, на которую по опыту «Тойоты» имеет смысл обратить внимание: улучшением процесса должен заниматься работник, осуществляющий этот процесс, иначе говоря — хозяин процесса<sup>10</sup>. В компаниях с традиционной культурой зачастую считается, что инновации — удел высшего руководства или инженерной элиты. Безусловно, эти люди, как правило, обладают высокой компетенцией и способны генерировать прорывные идеи как в продуктах, так и в процессах. Однако в целях повышения качества инновационной среды организациям необходимо вовлекать в процесс создания новшеств как можно большее количество своих сотрудников. Такие компании, как «Тойота», «3М», «Дженерал Электрик», «Гугл», «Эппл», «Майкрософт», рассчитывают на каждого сотрудника в деле создания инновационных продуктов и повышения эффективности своих процессов.

Роль высшего руководства в таких организациях постепенно сдвигается от реального управления и контроля в сторону обучения и наставничества. Менеджмент, с одной стороны, должен поощрять в сотрудниках проявление инициативы, с другой стороны, делегировать им ответственность и наделять их необходимыми полномочиями для улучшения процессов и продуктов. Это задача лидеров, а не командиров.

<sup>9</sup> См.: Лайкер Д., Морган Д. Система разработки продукции в Toyota: люди, процессы, технология / Пер. с англ. М., 2011.

<sup>10</sup> См.: Лайкер Д., Майер Д. Практика ДАО Toyota: Руководство по внедрению принципов менеджмента Toyota / Пер. с англ.: Т. Гутман. М., 2011.

<sup>8</sup> См.: Вайс Д. Прорыв в духе времени / Пер. с англ.: О.В. Мацака. М., 2007.

Такие лидеры должны пытаться максимально разрушить существующие барьеры между подразделениями. Инновации крайне редко появляются в границах одного функционального блока. Можно утверждать, что наиболее эффективны инновации на стыке разных процессов, разных функциональных областей, разных технологий. Сегодня существует целая теория инноваций, описывающая алгоритм создания инновационных продуктов через анализ возможности применения достижений одной функциональной области или отрасли в совершенно иной области или отрасли через использование схожих принципов работы. Например, фрактальные методы вычисления в физике стали основой для создания алгоритмов сжатия фото- и видеоизображений.

Для инновационно ориентированной организации характерна направленность на клиента. В сегодняшнем мире способность создать товар, максимально соответствующий индивидуальным требованиям конкретного клиента, — основной вызов для любого производителя. Инновация ориентирована на клиента, если дает ответ на простой вопрос: «Какую ценность создаст эта инновация для потребителя?» Если ценность не создается, такая инновация бессмысленна.

«Тойота» одна из первых начала интеграцию своих поставщиков в свою систему управления<sup>11</sup>. Для нее поставщики — прежде всего партнеры, которые работают в потоке единичных изделий, разделяя ее философию и принципы. За счет такой тесной интеграции цикл разработки новой продукции сокращается в разы — от 5–7 лет в среднем для западных компаний до 12–16 мес.

Описанные выше параметры характерны для современных систем управления, ориентированных прежде всего на наделение сотрудников инициативой и ответственностью за результат. От традиционных моделей их отличает такой подход к управлению производственными процессами, который предполагает рассмотрение организации как системы взаимосвязанных и взаимовлияющих компонентов. К этому классу моделей систем управления можно отнести «Производственную систему Тойоты» (TPS или Toyota Production System), систему «Шесть Сигма», систему «Всеобщего управления качеством» (TQM, или Total Quality Management), стандарты ISO 9000:9001, сбалансированную систему показателей Каплана–Нортон. Представленная ниже таблица систематизирует отличия перечисленных выше систем управления от традиционной, командно-административной модели.

<sup>11</sup> См.: Лайкер Д., Морган Д. Система разработки продукции в Toyota: люди, процессы, технология.

Различные модели систем управления в аналитическом и системном подходах

Параметры	Традиционный подход	Системный подход
<b>Взгляд</b>	Сверху вниз, иерархический	Снаружи вовнутрь, системный
<b>Построение предприятия</b>	Функциональное	В соответствии со спросом и потоком создания ценности
<b>Принятие решений</b>	Централизованное, отдельно от исполняемых производственных процессов	Децентрализованное, интегрировано с исполняемыми производственными процессами
<b>Критерии результативности</b>	Выходные результаты, цели, стандарты: сравнение факта с бюджетом	Воспроизводимость и вариабельность процессов в сравнении с собственной историей и лучшими практиками
<b>Отношения с потребителем</b>	Контрактные, потребитель — последнее звено производственного процесса	Клиенториентированность, потребитель — исходное звено бизнес-процесса
<b>Отношения с поставщиками</b>	Контрактные, антагонистичные	Партнерские
<b>Роль руководства</b>	Управление людьми и бюджетами	Постоянные улучшения в рамках системы
<b>Преобладающая черта в поведении руководителей</b>	Контроль	Обучение и наставничество (лидерство)
<b>Способы проведения перемен</b>	Реактивный, посредством реализации отдельных проектов	Адаптивный, комплексный, учитывающий взаимное влияние элементов системы и постоянно изменяющуюся внешнюю среду
<b>Мотивация работников</b>	Внешняя, через материальное вознаграждение	Внутренняя, через задействование уровня ценностей

Источник: составлена автором.



Если ставится цель — перевести российские компании на инновационный путь развития, инструменты административного давления оказываются неэффективными и даже вредными. Для достижения устойчивых долгосрочных результатов необходимо понять внутренние пределы, которые задаются существующей системой управления, и начать трансформацию этой системы, направленную на создание инновационной среды организации через раскрытие творческого потенциала ее сотрудников. Не стоит пренебрегать зарубежным опытом, ведь многие японские компании стали мировыми лидерами вовсе не благодаря поддержке знаменитого министерства международной торговли и промышленности Японии, занимавшегося промышленной политикой в послевоенное время, а добились этого сами.

Слепое копирование, однако, не принесет желаемого результата. Залогом успеха в данном случае является понимание ценностных установок, заложенных в философию производственной системы, а также понимание принципов, на которых строится система управления компаний — инновационных лидеров.

#### Список литературы

- Лайкер Д., Майер Д.* Практика ДАО Toyota: Руководство по внедрению принципов менеджмента Toyota / Пер. с англ.: Т. Гутман. М., 2011.
- Монден Я.* Система менеджмента Тойоты / Пер. с англ.: Ю. Адлер и др. М., 2007.
- Нив Г.* Организация как система: Принципы построения устойчивого бизнеса Эдвардса Деминга / Пер. с англ.: Ю. Рубаник, Ю. Адлер, В. Шпер. М., 2007.
- О'Коннор Д., Макдермотт И.* Искусство системного мышления / Пер. с англ.: Б. Пинскер. М., 2012.
- Питерс Т.* WOW-идеи. 15 принципов инновационного менеджмента / Пер. с англ.: О. Медведь. М., 2010.
- Пороховский А.А.* Вектор экономического развития. М., 2002.
- Прахапад К.К., Кришнан М.С.* Пространство бизнес-инноваций: Создание ценности совместно с потребителем / Пер. с англ.: В. Егоров. М., 2012.
- DeCanio S., Dibble C., Amir-Atefi K.* The Importance of Organizational Structure for the Adoption of Innovations // Management Science. 2000. N 46.
- Graeme S., Storey M.* Theories about the Process of Innovation // J. of Management Studies. 2002. March.
- Kelley T., Littman J.* The Ten Faces of Innovation: IDEO's Strategies for Defeating the Devil's Advocate and Driving Creativity Throughout Your Organization. L., 2006.
- Kelley T., Littman J.* The Art of Innovation: Lessons in Creativity from IDEO, America's Leading Design Firm. N.Y., 2007.

## МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

**А.П. Белоног<sup>1</sup>,**

начальник департамента инвестиционного бизнеса Публичного акционерного общества «Европейский газовый банк», аспирант Университета банковского дела Национального банка Украины (г. Киев)

### СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

В статье анализируется процесс становления пенсионной системы Украины. Определены недостатки и проблемы развития пенсионного обеспечения: демографический кризис; неэффективность государственного управления; нормативно-правовое обеспечение и т.д. Также в статье очерчены перспективы дальнейшего развития пенсионной системы Украины.

**Ключевые слова:** пенсионная система, пенсионное обеспечение, пенсионное страхование.

The article examines the Ukrainian pension system formation. Weaknesses and problems of the pension system have been identified: the demographic crisis, weak governance, problems of the legal support, etc. The article also outlines the prospects of the further Ukrainian pension system development.

**Key words:** pension scheme, pension, pension insurance.

Становление Украины как самостоятельного государства и мировой финансовый кризис выявили значительные недостатки в формировании и развитии финансового сектора ее экономики. В частности, это можно увидеть на примере негосударственной пенсионной системы и инвестиционной среды страны. Социально-экономическое развитие Украины в последние два десятилетия превратило вопрос эффективного пенсионного обеспечения населения в актуальную проблему современности. Решение данной проблемы предусмотрено в Программе экономических реформ Украины на 2010–2014 гг., разработанной Комитетом по экономическим реформам при Президенте Украины.

Исследование вопросов и явлений, связанных с функционированием и реформированием пенсионного обеспечения, нашло отражение в трудах таких украинских ученых, как С. Березина, Н. Борещкая, М. Бойко, С. Вегера, И. Гнибиденко, В. Грушко, Ю. Диденко, А. Загородний, А. Зарудный, Б. Зайчук, А. Колот, Т. Косова, Э. Либанова, М. Мних, Л. Момотюк, Б. Надточий, С. Науменкова, А. Палий, Д. Полозенко, М. Риппа, В. Сахацкий, Г. Терещенко, А. Якимов, В. Яценко и др.

<sup>1</sup> Белоног Артем Петрович, тел.: +7 (10 380 50) 773-68-88; e-mail: bilonog2013@ukr.net

Формирование пенсионной системы Украины было начато еще в 1991 г., когда приняли Закон Украины «О пенсионном обеспечении». Согласно этому нормативно-правовому акту, трудовые пенсии назначаются по возрасту, по инвалидности, в случае потери кормильца.

Следует отметить, что из-за повышения уровня рождаемости в 1960–1970-е гг., резкого его снижения в 1980–1990-е гг., увеличения общей продолжительности жизни и незначительного роста рождаемости наблюдается дисбаланс численности населения Украины пенсионного возраста по отношению к численности населения трудоспособного возраста, имеющий тенденцию к увеличению. Указанная тенденция положила начало процессу реформирования пенсионного обеспечения на Украине. Очевидно, что действующая солидарная пенсионная система не способна на соответствующем уровне обеспечить пенсии по причине неблагоприятного состояния демографической ситуации на Украине.

Так, неудовлетворительное состояние пенсионного обеспечения населения Украины требует реформирования пенсионной системы и внедрения общеобязательного государственного пенсионного страхования в целях создания устойчивой финансовой системы для экономической защиты человека в старости за счет взносов как работодателей, так и застрахованных лиц. При этом главной проблемой является выбор оптимального соотношения страховых взносов, чтобы система пенсионного обеспечения давала возможность выплачивать достойную пенсию и чтобы не создавались препятствия для экономической деятельности и благосостояния работающих, а следовательно, не происходила тенезации экономики (к сожалению, сегодня именно выплата заработной платы в «конвертах» является причиной недостаточного объема взносов на пенсионное страхование).

Согласно прогнозу демографического развития Украины, осуществленного специалистами Организации Объединенных Наций (ООН), к 2050 г. ожидается рост численности населения пенсионного возраста на фоне сокращения общего количества жителей страны и численности населения трудоспособного возраста.

Указанные негативные демографические тенденции обусловили необходимость реформирования пенсионной системы и внедрения трехуровневой системы пенсионного обеспечения. Первым шагом по реформированию отечественной пенсионной системы стало принятие 9 июля 2003 г. двух законов — «Об общеобязательном государственном пенсионном страховании»<sup>2</sup> и «О негосударствен-

<sup>2</sup> Закон Украины от 09.07.2003 № 1058-IV «Об общеобязательном государственном пенсионном страховании» // Верховная рада Украины: официальный сайт. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1058-15/print1343203495099687> (дата обращения: 12.07.2013).

ном пенсионном обеспечении»<sup>3</sup>. В соответствии с этими нормативно-правовыми актами на Украине была введена трехуровневая пенсионная система, как во многих зарубежных странах.

Первый уровень — это система государственных пенсий, базовая пенсия, являющаяся солидарной системой общеобязательного государственного пенсионного страхования.

Второй уровень — это накопительная система общеобязательного государственного пенсионного страхования, базирующаяся на принципах накопления средств застрахованных лиц в накопительном фонде и осуществления финансирования расходов на оплату договоров страхования пожизненных пенсий и одноразовых выплат.

Третий уровень — система негосударственного пенсионного обеспечения, базирующаяся на принципах добровольного участия граждан, работодателей и их объединений в формировании пенсионных накоплений в целях получения гражданами пенсионных выплат. Негосударственное пенсионное обеспечение в общей системе государства рассматривается как дополнение к государственному уровню.

Закон Украины «Об общеобязательном государственном пенсионном страховании» определяет принципы, основы и механизмы функционирования системы общеобязательного государственного пенсионного страхования, назначения, перерасчета и выплаты пенсий, предоставления социальных услуг из средств Пенсионного фонда Украины, которые формируются за счет страховых взносов работодателей, бюджетных и других источников. Закон также регулирует порядок формирования накопительного пенсионного фонда и финансирования за счет его средств расходов на оплату договоров страхования пожизненных пенсий или единовременных выплат застрахованным лицам, членам их семей и другим лицам<sup>4</sup>.

По общей системе государственного пенсионного страхования предусматривается назначение пенсионных выплат из солидарной системы пенсионного страхования и пожизненных пенсий за счет средств, которые аккумулируются в накопительном фонде и учитываются на лицевом счете застрахованного лица в базе данных персоналифицированного учета Пенсионного фонда Украины.

Размер пенсий по возрасту из солидарной системы пенсионного страхования определяется по формуле, учитывающей продолжи-

<sup>3</sup> Закон Украины от 09.07.2003 № 1057-IV «О негосударственном пенсионном обеспечении» // Верховная рада Украины: официальный сайт. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1057-15/print1329899927342793> (дата обращения: 12.07.2013).

<sup>4</sup> Закон Украины от 09.07.2003 № 1058-IV «Об общеобязательном государственном пенсионном страховании» // Верховная рада Украины: официальный сайт. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1058-15/print1343203495099687> (дата обращения: 12.07.2013).

тельность страхового стажа; заработок, с которого уплачены страховые взносы в Пенсионный фонд Украины; индивидуальный коэффициент заработка; среднюю заработную плату на Украине за год, предшествующий году обращения за назначением пенсии.

Состояние демографической ситуации на Украине свидетельствует о том, что для достойного уровня пенсионного обеспечения граждан необходимы не только солидарный и накопительный общегосударственные уровни, но и уровень негосударственного пенсионного обеспечения. Это позволит в значительной степени увеличить размер дохода человека после наступления оснований для пенсии.

Согласно Закону Украины «Об общеобязательном государственном пенсионном страховании», необходимо прежде всего сравнить конечные выплаты, которые получит будущий пенсионер из двух источников — солидарного и обязательного накопительного фондов, — и те, которые он будет получать в случае сохранения только солидарной системы. То есть нужно сравнить финансовую эффективность одно- и двухуровневой систем и выбрать более приемлемую с учетом как социальной защищенности пенсионеров, так и возможностей украинской экономики.

Закон Украины «О негосударственном пенсионном обеспечении» определяет правовые, экономические и организационные основы негосударственного пенсионного обеспечения на Украине и регулирует правоотношения, связанные с этим видом деятельности.

Система негосударственного пенсионного обеспечения как составная часть системы накопительного пенсионного обеспечения основывается на принципах добровольного участия граждан, работодателей и их объединений в формировании пенсионных накоплений. Основной целью является получение гражданами дополнительных к общеобязательному государственному пенсионному страхованию пенсионных выплат за счет отчислений на негосударственное пенсионное обеспечение и инвестиционного дохода, начисленного на эти отчисления.

Негосударственное пенсионное обеспечение на Украине осуществляется:

1) пенсионными фондами путем заключения пенсионных контрактов между администраторами пенсионных фондов и вкладчиками таких фондов;

2) страховыми организациями путем заключения договоров страхования пожизненной пенсии с участниками фонда, страхования риска наступления инвалидности или смерти участника фонда в соответствии с Законом «О негосударственном пенсионном обеспечении» и законодательством о страховании;

3) банковскими учреждениями в соответствии с Законом «О негосударственном пенсионном обеспечении» и законодательством о банковской деятельности путем заключения договоров об открытии пенсионных депозитных счетов для накопления пенсионных сбережений в пределах суммы, определенной для возмещения вкладов Фондом гарантирования вкладов физических лиц, устанавливаемой согласно закону.

Участником негосударственного пенсионного обеспечения является физическое лицо, в пользу которого уплачиваются (уплачивались) пенсионные взносы в пенсионный фонд или на пенсионный депозитный счет в банке, которое имеет право на негосударственное пенсионное обеспечение на условиях и в порядке, определенных пенсионным контрактом, договором об открытии пенсионного депозитного счета или договором страхования пожизненной пенсии, или которое получает пенсионные выплаты из пенсионного фонда.

К сожалению, начатая в январе 2004 г. пенсионная реформа хотя и была в значительной степени прогрессивной и позволяла существенно поднять уровень социальной защиты украинских пенсионеров, все же выявила ряд «узких» мест и не позволила решить ряд важных вопросов. В частности, так и не был создан эффективный механизм назначения пенсий, учитывающий реальный трудовой вклад каждого человека в солидарную пенсионную систему, а следовательно, не произошло должной дифференциации пенсий для большинства пенсионеров в стране. При этом в связи с существованием специального законодательства пенсии отдельных категорий лиц (депутатов, членов Кабинета министров Украины, прокуроров и следователей, судей в отставке и т.д.) оказались неоправданно завышенными. Значительные недостатки также были выявлены в действующих механизмах индексации и перерасчета ранее назначенных пенсий<sup>5</sup>.

Кроме того, нерешенной остается проблема внедрения второго уровня системы пенсионного обеспечения — накопительной системы общеобязательного государственного пенсионного страхования, а также дальнейшего развития негосударственного пенсионного обеспечения. Несмотря на то что третий уровень пенсионной системы был введен еще в 2004 г., фактически он находится в зачаточном состоянии.

То есть на сегодняшний день назрела необходимость пересмотра пенсионной системы Украины в направлении дальнейшего усовершенствования и устранения присущих ей недостатков.

<sup>5</sup> См.: Юшко С.В. К анализу последствий пенсионной реформы 2004 года // Финансы Украины. 2011. № 9. С. 59–69.

В Программе экономических реформ<sup>6</sup> отмечается, что Украина отстает от стран постсоветского пространства по проведению пенсионных реформ и созданию адекватной рыночным условиям системы социальной защиты граждан, которые потеряли работоспособность. С начала реализации национальной пенсионной реформы в 2004 г. большинство проблем остаются нерешенными.

Во-первых, по-прежнему отмечается низкий размер пенсий подавляющего большинства пенсионеров и неравные условия пенсионного обеспечения (пенсия 55% пенсионеров не превышает 800 грн.).

Во-вторых, пенсионные расходы растут опережающими темпами по сравнению с возможностями экономики по их обеспечению. Высокие пенсионные обязательства отвлекают ресурсы экономики от целей развития, ставят под угрозу выполнение государством своих функций.

В основе упомянутых выше проблем лежат определенные факторы. Так, пенсионный возраст женщин на 5 лет ниже, чем у мужчин, что является одной из причин низкого размера их пенсий, а также противоречит гендерному равенству по трудовым и социальным правам. Многочисленные пенсионные льготы по профессиональному и социальному признакам ставят под сомнение справедливость пенсионной системы и снижают стимулы участия в ней. Отмечается низкий уровень привлечения населения к пенсионному страхованию. На 10 плательщиков взносов приходится 9 пенсионеров. Вследствие высокого уровня теневизации занятости и доходов почти треть застрахованных лиц платит пенсионные взносы с заработной платы, не превышающей минимальную. Прослеживается недостаточная диверсификация механизмов пенсионного обеспечения. На Украине полностью функционирует лишь солидарный уровень пенсионного страхования, тогда как внедрение второго уровня (обязательной накопительной системы) постоянно откладывается. Развитие добровольного пенсионного обеспечения ограничивается неразвитостью фондового рынка, низким уровнем доходов и недоверием населения к финансовым институтам.

Целью реформы пенсионной системы, утвержденной Программой экономических реформ, является усиление социальной защиты лиц, утративших трудоспособность, обеспечение достойного уровня их жизни в результате устойчивого развития пенсионной системы. Для этого определен круг задач: стабилизировать солидар-

<sup>6</sup> Программа экономических реформ на 2010–2014 годы «Богатое общество, конкурентоспособная экономика, эффективное государство» // Официальный сайт президента Украины. URL: [http://www.president.gov.ua/docs/Programa\\_reform\\_FINAL\\_1.pdf](http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf) (дата обращения: 15.07.2013).

ную пенсионную систему; ввести общеобязательное накопительное и развивать добровольное накопительное пенсионное страхование; улучшить администрирование пенсионной системы.

В Программе экономических реформ также прописано, что для стабилизации солидарной пенсионной системы необходимо<sup>7</sup> повысить минимальную продолжительность страхового стажа для получения пенсии по возрасту с текущих 5 до 15 лет; уравнивать пенсионный возраст для женщин и мужчин (постепенно, с шагом 0,5 года, в течение 10 лет); приблизить пенсионный возраст к европейским стандартам (65 лет) для участников второго уровня пенсионной системы; стимулировать более поздний выход на пенсию путем повышения нормативной длительности стажа с 20/25 лет до 30/35 лет с одновременным увеличением коэффициента учета ежегодно сверхнормативного стажа или каждого года отсрочки выхода на пенсию; освободить солидарную систему от несвойственных ей выплат (досрочные и льготные пенсии); ограничить максимальный размер пенсий, которые выплачиваются из солидарной системы и/или за счет средств государственного бюджета; осуществлять выплату пенсий по возрасту для всех пенсионеров, которые работают, в размерах, определенных Законом «Об общеобязательном государственном пенсионном страховании»; постепенно перераспределять долю взноса на пенсионное страхование от работодателя к работнику; определить условия участия самозанятых лиц в социальном страховании; отделить взнос на социальное страхование от единого налога; создать равные условия индексации пенсий независимо от закона, по которому назначена пенсия; сократить льготы по досрочному выходу на пенсию и по уплате взносов.

Следует отметить, что правительство уже осуществляет реформистские меры согласно задекларированным шагам пенсионной реформы. С 1 октября 2011 г. внесены изменения в действующее пенсионное законодательство Украины, в частности введено постепенное повышение пенсионного возраста для женщин с 55 до 60 лет. С января 2013 г. предусмотрено постепенное повышение пенсионного возраста для мужчин, претендующих на получение научной пенсии или пенсии государственного служащего.

Предусматривается повышение требований к страховому стажу лиц, приобретающих право на пенсию. С 1 октября 2011 г. увеличен на 10 лет страховой стаж, дающий право на назначение пенсии (с 5 до 15 лет), и количество лет страхового стажа, необходимого для установления пенсии на минимальном уровне (с 20 до 30 лет для женщин и с 25 до 35 лет для мужчин).

<sup>7</sup> Там же.

Для внедрения и развития накопительных составляющих пенсионной системы определено следующее: уточнение условий внедрения второго уровня (в том числе размер взноса, оценка величины одного года стажа в солидарной системе для участников двухуровневой системы и т.д.); передача Пенсионному фонду Украины функций сбора и администрирования средств второго уровня пенсионной системы, ведения системы единых пенсионных счетов, обеспечения возможности привлечения частных компаний для управления активами и направления взносов второго уровня в негосударственные пенсионные фонды по желанию и выбору застрахованных лиц, обеспечения выплат досрочных (повышенных) пенсий для особых категорий профессий, связанных с риском для жизни, за счет внедрения корпоративных (профессиональных) пенсионных схем; диверсификация схем частного негосударственного пенсионного страхования.

Для улучшения администрирования пенсионной системы предусмотрено: введение единого социального взноса, совершенствование регулирования деятельности накопительных пенсионных фондов, в том числе переход к пруденциальному надзору на основе оценки и анализа степени рисков; разграничение страховых и несвойственных страхованию расходов, усиление целевого использования страховых средств, обеспечение регулярной отчетности фондов обязательного социального страхования; регулярное информирование граждан об их правах относительно выплат из страховых фондов.

Учитывая имеющиеся проблемы, следует проводить реформирование отечественной пенсионной системы взвешенно и постепенно. Так, популистские решения власти могут привести к дополнительному финансовому бремени в будущем, когда пенсионная система будет еще более ограничена в ресурсах, чем сейчас. Не вызывает сомнения необходимость изучения и внедрения международного опыта построения и функционирования добровольного пенсионного страхования, однако во время его введения государство должно определить, каким именно образом оно будет гарантировать сохранность пенсионных средств населения. По своей сути пенсионные средства — это «длинные» финансовые ресурсы, поэтому власть должна их направлять на структурные и инновационные программы, проекты национального уровня. Это создает дополнительные возможности для использования национального капитала на значительном промежутке времени, что является сегодня крайне необходимым для обеспечения устойчивого экономического развития страны. Одним из главных факторов эффективности инвестиционного процесса становится проведение существенных инфраструктурных реформ на финансовом и фондовом рынках,

так как в стране просто отсутствуют в должном количестве и качестве финансовые инструменты для аккумуляции и инвестирования пенсионных средств.

Подводя итог, следует отметить, что вопрос жизнеспособности национальной пенсионной системы очень многогранен. Приведение уровня пенсионного обеспечения населения к мировым стандартам требует проведения часто непопулярных, но крайне необходимых фискальных и структурных реформ. Сегодняшний день показывает, что функционирование добровольной пенсионной системы невозможно без постоянных стимулов развития, а принудительная корпоративная система крайне обременительна. Одним из главных факторов успеха является четкое комплексное видение развития ситуации и формирование эффективных отношений в пределах треугольника «власть — бизнес — общество».

### Список литературы

Закон Украины от 09.07.2003 № 1058-IV «Об общеобязательном государственном пенсионном страховании» // Верховная рада Украины: официальный портал. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1058-15/print> 1343203495099687

Закон Украины от 09.07.2003 № 1057-IV «О негосударственном пенсионном обеспечении» // Верховная рада Украины: официальный портал. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1057-15/print> 1329899927342793

Программа экономических реформ на 2010–2014 годы «Богатое общество, конкурентоспособная экономика, эффективное государство» // Официальный сайт президента Украины. URL: [http://www.president.gov.ua/docs/Programa\\_reform\\_FINAL\\_1.pdf](http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf)

Юшко С.В. К анализу последствий пенсионной реформы 2004 года // Финансы Украины. 2011. № 9.

**Г.П. Штапаук<sup>1</sup>,**

аспирант кафедры маркетинга Луганского национального ун-та имени Тараса Шевченко, Украина

## **СТРАТИФИКАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ**

В статье предложен механизм стратификации общественных предпочтений на потребительском рынке по признакам цены и эластичности товаров, позволяющий формировать социально равновесную ценовую политику, которая отвечает интересам двух сторон взаимосвязанного процесса купли-продажи, обеспечивая приемлемую прибыльность коммерческой деятельности и одновременно стимулируя развитие рынка потребления.

**Ключевые слова:** общественные предпочтения, потребительский рынок, стратификация, товар, цена, дисконт, эластичность, прибыль, социальное равновесие, ценовая политика.

The mechanism of the stratification of public preferences in the consumer market on the grounds of price and product elasticity, allowing to form social equilibrium price policy, which is responsible of interests of the two sides of the interrelated process of selling-buying, providing a reasonable profit business and at the same time stimulation development of consumption market.

**Key words:** public preferences, consumption market, stratification, product, price, discount, elasticity, profit, social equilibrium, price policy.

Покупательная способность потребителей зависит от уровня их материальной обеспеченности. По данным Всемирного банка, в 2011 г. Украина занимала 122-е (из 195) место по уровню дохода на душу населения, уступая Косово, Армении и Свазиленду<sup>2</sup>. В рейтинге стран мира по показателю качества жизни населения в 2005 г., по версии The Economist Intelligence Unit, Украина занимала 98-е (из 111) место, уступая Боснии и Герцеговине, Гане и Казахстану<sup>3</sup>. Эти рейтинги свидетельствуют о том, что эффективное управление продажами в коммерческой деятельности предприятий сегодня невозможно без осуществления ценовой политики, лояльной к по-

ребителям. Ценовая политика предприятия — «это установление (определение) цен, обеспечивающих выживание предприятия в рыночных условиях; включает выбор метода ценообразования, разработку ценовой системы предприятия, выбор ценовых рыночных стратегий и другие аспекты»<sup>4</sup>. При ее формировании важно учитывать структуру потребительского рынка и степень удовлетворенности потребителей.

В существующих условиях на потребительском рынке Украины никакое коммерческое предприятие не имеет возможности проводить ценовую политику, обособленную от действий конкурентов. Если для предприятия возможен поиск оптимального решения задачи в пределах изменения цены продаваемого товара, то для потребителя критерием оптимальности является минимизация цены, т.е. общее решение задачи для двух сторон процесса купли-продажи не может осуществляться на основе единого критерия оптимальности. Это предполагает решение проблем ценообразования на основе формирования целостной равновесной ценовой политики, которая учитывает необходимость одновременной оптимизации двух или более конфликтующих целевых функций в заданной области их определения. Решению вопроса формирования равновесной ценовой политики на потребительском рынке Украины посвящена данная статья. Ее целью является представление результатов разработки механизма стратификации потребительских предпочтений для формирования равновесной ценовой политики, которая учитывает интересы обеих сторон процесса купли-продажи.

Теоретическую основу формирования ценовой политики на потребительском рынке представляют классические модели спроса и предложения<sup>5</sup>, применение которых в реальных условиях рынка Украины требует экономико-математического сопровождения в части установления параметров эластичности товаров, т.е. изменения объемов продажи в зависимости от уровня их цен. Несмотря на то что теоретические основы явления эластичности довольно глубоко изучены, а их изложение представлено в многочисленных публикациях, в том числе и базовых работах по экономике<sup>6</sup>, разнообразие проявлений эластичности различных групп товаров в условиях рынка Украины и конкретного конкурентного окружения нуждается в отдельном исследовании.

<sup>1</sup> *Штапаук Галина Павловна*, тел.: +7 (10 380 50) 566-53-04; e-mail: infgfer@yandex.ua

<sup>2</sup> Рейтинг стран мира по уровню валового национального дохода на душу населения // Центр гуманитарных технологий: сайт. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info> (дата обращения: 21.01.2013).

<sup>3</sup> Рейтинг качества жизни в странах мира // Центр гуманитарных технологий: сайт. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/quality-of-life-index/info> (дата обращения: 21.01.2013).

<sup>4</sup> Экономика предприятия // Экономика труда: сайт. URL: <http://laboureconomics.ru/figmeconomics/61-price> (дата обращения: 21.01.2013).

<sup>5</sup> Внешнеэкономический толковый словарь / Под ред. И. Фаминского // Национальная экономическая энциклопедия: сайт. URL: <http://vocabulary.ru/dictionary/485/word/predlozhenie-i-spros> (дата обращения: 22.01.2013).

<sup>6</sup> См.: *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономика: Принципы, проблемы и политика. М., 2000.

Задача стратификации потребительских предпочтений возникает из необходимости установления цен товаров с учетом проявлений общественного спроса, который различается в зависимости от статуса торгового заведения, значимости товарных групп, частоты потребления, цены и т.п. Каждой общественной группе присущи определенные пропорции общей структуры потребления и определенные ценовые ориентиры в процессе удовлетворения собственных потребительских нужд. Но в наиболее доступной для исследования форме общественные предпочтения на потребительском рынке отображаются в отношении покупателей к уровню цены на товар и изменении объемов продаж при ее снижении, т.е. в эластичности спроса.

Эластичность спроса по цене означает, что его объем в процентном отношении меняется при изменении цены товара на каждый процент. На этой основе проводится количественная оценка эластичности с помощью коэффициента эластичности  $E$ , что выражает соотношение изменений спроса на товар и его цены<sup>7</sup>:

$$E = \frac{\Delta Q/Q_1}{\Delta C/C_1},$$

где  $Q_1$ ,  $\Delta Q$ , — базовый объем спроса на товар и его прирост при изменении уровня продажной цены;  $C_1$ ,  $\Delta C$  — базовая цена товара и ее уменьшение соответственно.

Само числовое значение коэффициента эластичности теоретически может изменяться от нуля до бесконечности, но определенные диапазоны значений позволяют обозначить качественные отличия в отношении потребителей данного товара, а значит, стратифицировать потребительские предпочтения при формировании ценовой политики предприятия в интересах как продавцов, так и покупателей.

В зависимости от доли потребностей в товарах разного качества и разной эластичности формируется определенная общественная стратификация потребителей, которую необходимо принимать во внимание при формировании ценовой политики на потребительском рынке Украины. При этом нужно учитывать отличие между содержанием эластичности рыночного спроса и спроса на продукцию конкретного коммерческого предприятия в конкретных условиях. Эластичность рыночного спроса отображает усредненные общенациональные соотношения факторов потребления и характеризуется довольно невысокими показателями, тогда как эластичность потребления отдельных видов товаров в конкретных региональных и социальных условиях выше. В табл. 1 в качестве примера

приведены результаты исследования эластичности трех групп товаров на нескольких торговых предприятиях Украины, обобщенные на основе аппроксимации с помощью полиномиальных уравнений.

Таблица 1

Данные относительно эластичности объемов продаж исследуемых групп товаров со скидкой

Товарная группа	Скидка к цене товара (дисконт), $d$ , %	Прирост объема продаж, $\Delta Q$ , %	Уравнение полиномиальной зависимости $\Delta Q = f(d)$
1. С высокой эластичностью с «мягким стартом»	0,5	0,2	$\Delta Q = 1,183d^2 + 1,425d - 1,013$
	1,0	0,3	
	1,5	1,2	
	2,0	2,5	
	4,0	8	
	6,0	14	
2. Со средней эластичностью с «резким стартом»	1,0	1,5	$\Delta Q = 0,205d^2 + 1,029d + 0,809$
	1,5	2,5	
	2,0	5,0	
	5,0	10	
	6,0	15	
	8,0	22,2	
3. С низкой эластичностью с «мягким стартом»	2,0	1,5	$\Delta Q = 0,190d^2 - 0,631d + 2,083$
	3,0	2	
	4,0	2,5	
	5,0	4,0	
	6,0	5,0	
	8,0	9,0	
	9,0	12	

Источник: Собственные исследования и расчеты автора.

Теперь следует сформулировать функцию прибыли в составе цены товара в зависимости от параметров эластичности товара и

<sup>7</sup> См.: Шестонова Е.В. Современные методы ценообразования // Финансовый менеджмент. 2012. № 1.

других решающих факторов. Во-первых, хотя среднее значение прибыли в составе цены составляет приблизительно 2—3%, по отдельным товарным группам это значение достигает 12% и более при условии реализации по обычной цене. В случае же увеличения объемов продаж по сниженной цене доля прямой потери прибыли в каждом отдельном товаре частично компенсируется за счет увеличения количества продажи товаров по сниженным ценам. В структуре цены товаров исследуемых предприятий Украины торговая наценка составляет в среднем 18,6%, из которой 15% расходуются на условно-постоянные расходы, включая заработную плату торгового персонала, отчисления на социальные нужды, административные и хозяйственные нужды. Это означает, что каждый пункт прироста объема продаж товара дает экономию на условно-постоянных расходах около 0,15%, а при росте продаж на  $\Delta q$  экономия равняется  $0,15 \cdot \Delta Q\%$ .

Таким образом, прибыль в процентных пунктах от первоначальной цены при заданной величине дисконта ( $d$ ) составляет

$$\Pi = \Pi_n - d + 0,15 \cdot \Delta Q(d), \quad (1)$$

где  $\Pi_n$  — начальная величина прибыли в первоначальной цене;  $\Delta Q(d)$  — функция прироста объема продаж для эластичных товаров в зависимости от величины скидки к цене (дисконта)  $d$ .

По данным табл. 1, зависимости для  $\Delta Q$  имеют общий вид

$$\Delta Q = ad^2 + bd + c, \quad (2)$$

где  $a, b, c$  — параметры полиномиального уравнения для функции зависимости прироста объема продаж в зависимости от установленного дисконта  $d$ .

После подстановки выражения (2) в формулу (1) получается

$$\Pi = \Pi_n - d + 0,15(ad^2 + bd + c), \quad (3)$$

а после упрощения

$$\Pi = 0,15ad^2 + (0,15b - 1)d + \Pi_n + 0,15c. \quad (4)$$

Если приравнять к нулю первую производную  $\Delta \Pi$  по  $\Delta d$  в формуле (4), то можно найти выражение для определения значения дисконта  $d^*$ , который является экстремальным для данной функции зависимости прибыли в составе цены товара от величины дисконта:

$$\Pi^* = \Delta \Pi / \Delta d = (0,15ad^2 + (0,15b - 1)d + \Pi_n + 0,15c) = 0, \quad (5)$$

откуда

$$d^* = (1 - 0,15b) / 0,3a. \quad (6)$$

Экстремальное значение дисконта  $d^*$ , по своему математическому содержанию отвечающее точке оптимальности исследуемого процесса, в данном случае не является оптимальным с экономической точки зрения, поскольку исследуемая функция отображает остаток части прибыли в цене товара при ее дисконтировании, которое является необходимой составляющей деятельности предприятий и преследует цели, не отображенные в рассмотренном процессе. Чтобы определить экономическое содержание полученных экстремальных значений дисконта  $d^*$  при построении модели равновесной ценовой политики, необходимо рассмотреть изменчивость функций зависимости прибыли  $\Pi$  от величины дисконта  $d$ . Для этого надо провести соответствующие расчеты величины текущей прибыли по данным, приведенным в табл. 1, и воссоздать диспозицию всех взаимосвязанных факторов (дисконта, параметров эластичности товаров, начальной и текущей прибыли) в объединенном поле воспроизведения значений этих показателей в виде графика на рис. 1, вехи которого обозначают:

левая ордината — прирост объема продаж товара  $\Delta Q$ , % от объема продаж при обычной цене;

абсцисса — дисконтная скидка к цене, % от первоначальной цены товара;

правая ордината — прибыль  $\Pi$  в составе цены, % от первоначальной цены товара.

Диспозиция взаимодействия рассмотренных факторов на рис. 1 позволяет определить параметры ценовой политики на основе решений, равновесных по критериям, которые отображают принцип оптимизации по Парето, учитывая две стороны общего процесса купли-продажи.

Так, интересам собственно продавцов отвечает ценовая политика поддержки действующих цен товаров и даже стремление к их повышению. Но в условиях развитой конкуренции на розничном рынке данная политика приводит к потере покупателей и как следствие к неминуемому уменьшению товарооборота коммерческой торговли, который является основным источником финансирования текущей деятельности коммерческих предприятий. Свидетельством реальной ограниченности такой ценовой политики являются данные относительно структуры товарооборота коммерческих предприятий Украины, в составе которого прибыль составляет лишь 2,6—3%, т.е. довольно критическую величину. Это означает, что точка безубыточности коммерческих предприятий составляет приблизительно 95—96% действующего объема продаж, поскольку уменьшение товарооборота на 1% приводит к потере приблизительно 1% прибыли, что говорит о невозможности



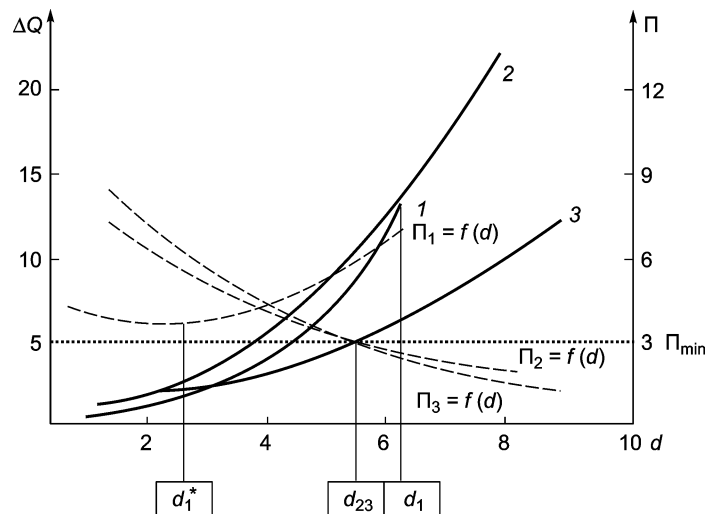


Рис. 1. Моделирование параметров ценовой политики с учетом стратификации потребительских предпочтений:  $d$  — скидка к цене товара (дисконт);  $\Delta Q$  — прирост объемов продаж эластичных товаров;  $\Pi$  — прибыль в составе цены; 1, 2, 3 — функции эластичности товаров 1, 2 и 3-й группы;  $\Pi_1 = f(d)$ ,  $\Pi_2 = f(d)$ ,  $\Pi_3 = f(d)$  — функции прибыли в зависимости от величины дисконта для товарных групп 1, 2 и 3;  $\Pi_{\min}$  — минимально допустимая прибыль в составе цены товара

осуществлять ценовую политику удержания цен на одном уровне (за исключением их увеличения вследствие инфляционных процессов, в частности согласно индексу роста потребительских цен).

Итак, вынужденное соблюдение ценовой политики дисконтирования цен продаваемых товаров требует их дифференциации в зависимости от следствий применения ценовых скидок. Приведенные данные исследований предприятий Украины подтверждают различную эластичность разных групп товаров.

1. Товары первой группы выявляют более высокую эластичность, благодаря чему потери прибыли в составе цены единицы товара при применении ценовых скидок полностью компенсируются экономией на условно-постоянных расходах за счет увеличения продаж товаров, которые отображают на рис. 1 кривая эластичности 1 и кривая изменяемости прибыли  $\Pi_1 = f(d)$ . Часть прибыли в цене товаров данной группы, начиная с дисконта  $d_1^* = 2,21\%$ , возрастает. Таким образом, оптимальным решением при ценообразовании относительно товаров данной группы является максимальная величина дисконта в пределах исследуемого поля, а именно  $d_1 = 6\%$ . Данное решение совпадает с интересами покупателей, ведь оно является оптимальным для обеих сторон процесса купли-продажи.

2. Товары 2-й и 3-й группы демонстрируют более низкую эластичность, отображенную на рис. 1 кривыми 2 и 3, при которой полученная от увеличения объемов реализации экономия не покрывает прямых потерь прибыли от внедрения дисконтных цен, о чем свидетельствует характер уменьшения функций прибыли  $\Pi_2 = f(d)$ ,  $\Pi_3 = f(d)$  для товаров этих групп. Чем больше дисконт, тем больше потеря прибыли в составе каждой единицы товара. При значении дисконта около 5,5% доля прибыли в составе цены товаров данных групп уменьшается к установленному минимуму, например  $\Pi = 3\%$ , как это отображено на рис. 1. Для таких товаров с сугубо экономической точки зрения дисконтные цены для продавца невыгодны, но таким образом возвращается ценовая политика сдерживания цен, которая, как уже выше было сказано, в данное время неприемлема.

Таким образом, приемлемой является максимальная величина дисконта, при которой прибыль не уменьшается ниже установленного минимума и которая является наименьшей из приемлемых для покупателей, за счет лабильности спроса которых товары проявляют эластичность объемов продаж по цене. Из этого явствует, что величины дисконта  $d_1$  для товаров 1-й группы и  $d_{2,3}$  для товаров 2-й и 3-й группы являются оптимальными по Парето, поскольку любое другое решение нарушает равновесие удовлетворения интересов покупателей и продавцов.

Проведенное исследование дает ключ для воспроизведения такой ценовой политики на розничном рынке Украины, которая бы учитывала стратификацию потребительских предпочтений покупателей, проявляющихся в спросе на определенные группы товаров по дисконтным ценам. Исходными данными относительно проявления эластичности продаж разных групп товаров по цене могут быть результаты многочисленных акций по продаже товаров по сниженным ценам, которые проводятся торговыми предприятиями Украины (табл. 2).

Результаты проведенных акций могут быть сгруппированы по следующим категориям цены и эластичности товаров:

цена (грн. за единицу)	коэффициент эластичности
1 — до 10;	1 — до 10;
2 — свыше 10 до 30;	2 — свыше 10 до 30;
3 — свыше 30 до 60;	3 — свыше 30 до 60;
4 — свыше 60;	4 — свыше 60.

Таким образом образуются 16 категорий товаров (табл. 3), которые отражают определенную стратификацию потребительских предпочтений.

Таблица 2

Данные о проведенных ценовых акциях  
в розничных торговых сетях Украины (фрагмент)

Код товара	Данные обычной торговли		Данные эксперимента		Дисконт, %	Коэффициент эластичности, E
	Средний дневной объем, количество, $Q_1$	Обычная цена, $C_1$	Средний дневной объем, количество, $Q_2$	Дисконтная цена, $C_2$		
2272	19	35,8	170	27	24,4	32,3
186274	9	51,11	51	42,56	16,7	27,9
150310	16	62,93	78	55,64	11,6	33,4
106252	5	22	25	17,20	21,8	18,3
116395	51	8,25	143	6,0	27,5	6,6
134238	7	5,71	17	5,11	10,4	13,6
129760	41	4,51	106	3,5	22,4	7,1
1064	25	7,64	64	6,48	15,1	10,8
61155	8	36,38	20	29,15	19,9	7,5
158970	8	16,25	18	14,22	12,5	10,0
15354	15	16,73	30	15,3	8,5	11,7
133405	5	38,6	9	35,33	8,5	9,4
71881	238	6,08	469	4,99	17,9	5,4
183667	113	5,00	189	4,19	16,2	4,2
74355	34	64,41	54	55,18	14,3	4,1
11658	378	5,50	587	4,74	13,7	4,0
146482	323	6,46	452	5,74	11,1	3,6
116393	83	6,32	113	5,97	5,5	1,7
9492	2	100,0	23	84,13	15,9	66,2
128368	10	40,70	112	30,10	26,0	39,1
и т.д.	и т.д.	и т.д.	и т.д.	и т.д.	и т.д.	и т.д.

Источник: Собственные исследования автора.

Таблица 3

Группировка товаров по принадлежности к категориям цены и эластичности  
как основа стратификации потребительских предпочтений

Ценовая категория	Категория эластичности			
	1	2	3	4
1	11	12	13	14
2	21	22	23	24
3	31	32	33	34
4	41	42	43	44

Характер распределения всего массива исследуемых данных проиллюстрирован в графическом виде на рис. 2.

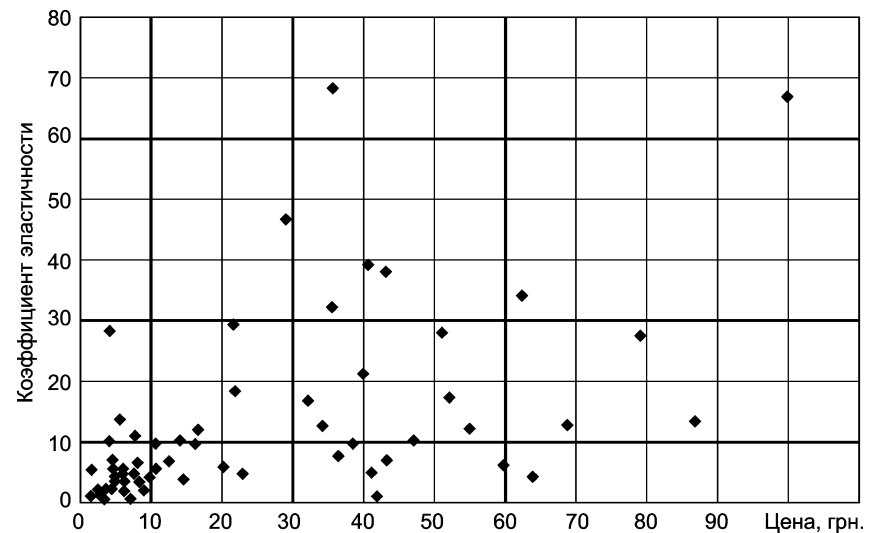


Рис. 2. Кластеризация потребительских предпочтений по ценам и эластичности товаров потребления

В целях обеспечения достаточности исходных данных для их аппроксимации в виде полиномиальных уравнений эластичности объема продаж товаров по цене сформированы четыре товарные группы товаров ежедневного потребления, к которым отнесено несколько исходных товарных кластеров (рис. 3).

Аппроксимация зависимости прироста объемов продаж товаров от скидки к их цене по каждой из выделенных товарных групп позволяет стратифицировать конкретные потребительские пред-

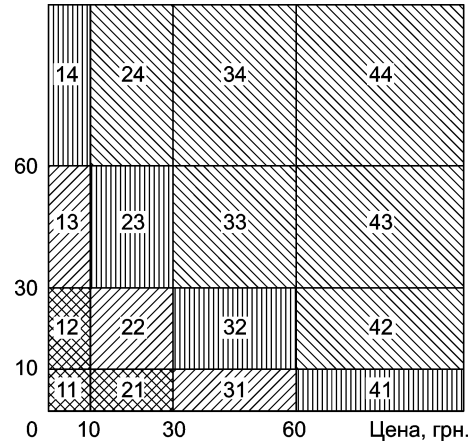


Рис. 3. Группировка товарных кластеров

почтения на розничном рынке Украины. В совокупности с моделью определения текущей прибыльности продаж в соответствии с формулами (1)—(6) она может быть использована для формирования ценовой политики в отношении установления дисконтных цен для товаров каждой группы потребительских предпочтений.

Применение механизма стратификации потребительских предпочтений по признакам цены и эластичности товаров позволяет формировать социально равновесную ценовую политику, которая отвечает интересам обеих сторон взаимосвязанного процесса купли-продажи, обеспечивает приемлемую прибыльность коммерческой деятельности и одновременно стимулирует развитие рынка потребления.

### Список литературы

- Баркан Д.И. Управление продажами. СПб., 2007.  
 Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. М., 2000.  
 Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М., 2006.  
 Шестонова Е.В. Современные методы ценообразования // Финансовый менеджмент. 2012. № 1.  
 Шигаев А.И. Влияние изменений в ценах и затратах на уровень безубыточности предприятия // Экономический анализ. 2008. № 2 (107).  
 Экономико-математический словарь // АКАДЕМИК: сайт. 2000—2010. URL: <http://dic.academic.ru>

## ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Р.И. Бунеева<sup>1</sup>,

профессор, директор Липецкого института кооперации (филиала) Белгородского университета кооперации, экономики и права

### ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ КРИЗИСА ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

В статье идет речь о необходимости совершенствования методического инструментария оценки вероятности кризиса экономического механизма функционирования организации потребительской кооперации, которая актуализировалась в связи с проявлениями негативных последствий глобального экономического кризиса.

**Ключевые слова:** методика экспресс-оценки, оценка вероятности, экономический механизм функционирования, потребительская кооперация.

The necessity of improvement of the methodological tools assess assessment of the crisis probability of economic mechanism of consumer cooperative actualized due to the manifestations of the adverse effects of the global economic crisis.

**Key words:** methods of rapid assessment, evaluation of the probability, the economic mechanism of functioning, consumer cooperatives.

Методический инструментарий оценки вероятности кризиса организации в виде методик, методических подходов, моделей, алгоритмов широко представлен в экономической литературе. И на первый взгляд может показаться, что данная проблема является достаточно разработанной. Но, как показывает практика деятельности отечественных организаций, в силу высокой трудоемкости расчетов показателей, составляющих основу методик и методических подходов, далеко не все они реально востребованы в аналитической работе.

Одной из причин этого, по мнению автора статьи, оказывается нечеткая определенность характеристик кризиса, которые принято оценивать в терминологии действующего законодательства о банкротстве.

В частности, Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» однозначно определяет взаимосвязь кризиса организации с ее банкротством и, в логике законодателя, с синонимичным ему состоянием несостоятельности<sup>2</sup>, что является не только юридической, но и экономической коллизией.

<sup>1</sup> Бунеева Раиса Ивановна, тел.: +7 (4742) 72-42-81.

<sup>2</sup> См.: Бунеева Р.И. К проблеме теоретического познания сущности экономического механизма организации // Вестн. Белгородского ун-та кооперации, экономики и права. 2011. № 2. С. 103—108.

Обосновать данное утверждение можно следующими аргументами.

Безусловно, проявление кризисных явлений в любой области жизнедеятельности организации (в нашем случае — применительно к экономическому механизму ее функционирования) при условии их развития в длительной временной перспективе может стать причиной как несостоятельности, так и банкротства. Но их отождествление является неправомерным, поскольку несостоятельность — характеристика экономического состояния организации, а банкротство — юридически состоявшийся факт признания должника банкротом.

Несостоятельность организации возникает вследствие неплатежеспособности — невозможности выполнить требования кредиторов по текущим денежным обязательствам или исполнить обязанности по уплате платежей и сборов — и вызывается системным проявлением совокупности организационных, управленческих и экономических причин, например:

- организационной структурой, не соответствующей масштабам хозяйственной деятельности организации, включающей излишние структурные подразделения с неоправданно высокими затратами на их содержание (организационные причины);

- неэффективным управлением организацией, низкой компетентностью управленческих работников, экономически необоснованными управленческими решениями (управленческие причины);

- неэффективным использованием ресурсов организации, неверным выбором используемых экономических рычагов и стимулов (экономические причины).

Все три категории причин возникновения неплатежеспособности, приводящей к несостоятельности организации, в рамках нашего исследования соответствующие подсистемам ее экономического механизма, тесно связаны друг с другом. Возникая в одной подсистеме экономического механизма, они неизбежно проявляются в других его подсистемах по принципу «цепной реакции». Данное обстоятельство обусловлено также системным построением экономического механизма функционирования организации.

Отсюда следует, что вероятность кризиса экономического механизма функционирования организации целесообразно оценивать относительно этого механизма в целом, посредством конструирования формализованной модели, отражающей взаимосвязь частных показателей функционирования подсистем данного механизма.

Совершенно очевидно, что существующие методики для экспресс-оценки вероятности кризиса неприемлемы. По мнению автора статьи, это обусловлено рядом причин, перечисленных ниже.

Во-первых, субъекты малого бизнеса (к которым по параметрам объемов хозяйственной деятельности и среднесписочной численности работников относятся вновь созданные организации потребительской кооперации в форме обществ с ограниченной ответственностью) используют специальные режимы налогообложения. Например, при упрощенной системе налогообложения полноценное статистическое наблюдение за экономическим состоянием организаций, ее использующих, невозможно, поскольку объектом анализа в данном случае являются только две строки формы № 2 бухгалтерского баланса «Отчет о прибылях и убытках»: 010 — доходы, 020 — расходы.

Во-вторых, в условиях применения упрощенной системы налогообложения организации потребительской кооперации имеют возможность при заполнении формы № 1 «Бухгалтерский баланс» и формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» отражать данные только по группам статей, без их дополнительной расшифровки, а также право не заполнять формы № 3 «Отчет об изменениях капитала», № 4 «Отчет о движении денежных средств» и № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу».

В-третьих, источником информации для оценки вероятности кризиса функционирования организации традиционно выступает ее финансовая отчетность. Но субъекты использования этой отчетности в процессе решения свойственных им аналитических задач могут использовать различные источники получения финансовой отчетности с разным уровнем доступности к ней. Например, для собственника организации или функциональных специалистов в области аналитической работы получение любой финансовой информации о деятельности организации не составляет проблемы, чего нельзя сказать о контрагенте (кредиторе) организации.

В-четвертых, бухгалтерская и статистическая отчетность организаций потребительской кооперации содержит ряд дополнительных форм, вводимых на основе ведомственных постановлений о порядке формирования отчетности, например форму № 3-ЦС «Отчет о расходах в торговле и общественном питании», раздел 1а «Изменения фондов потребительской кооперации» формы № 3 «Отчет об изменениях капитала», форму № 9 «Отчет о сохранности кооперативной собственности» и т.д.

Таким образом, действующее российское положение о бухгалтерском учете и отраслевая специфика организаций потребительской кооперации создают объективные препятствия для расчета традиционных моделей вероятности кризиса.

Кроме того, представленные в экономической литературе методики оценки вероятности кризиса зачастую предполагают использование широкого информационного массива, большого количества

показателей, которые связаны друг с другом посредством сложных экономико-математических моделей. Расчет параметров этих моделей для организаций потребительской кооперации представляет особую сложность, что обусловлено недостаточной степенью компьютеризации аналитических работ, неразвитостью современных технологий, без применения которых невозможно проводить громоздкие вычислительные операции.

Поэтому первое требование к методике — относительно низкие затраты труда при ее практическом использовании, т.е. формализованная модель экспресс-оценки вероятности кризиса экономического механизма функционирования организации потребительской кооперации не должна быть излишне трудоемкой.

При построении этой модели следует использовать официальные источники получения информации, содержащие доступные исходные показатели для расчета ее параметров.

Периодичность расчетов модели должна соответствовать периодам составления бухгалтерской и статистической отчетности организации. В оптимальном варианте она должна быть ежеквартальной, что позволит своевременно реагировать на негативные изменения экономического механизма, оцениваемые по статике и динамике интегрального показателя, и принимать соответствующие управленческие решения.

Соответственно изложенным требованиям к методике область ее использования должна стать аналитическая работа организации потребительской кооперации, причем выполняемая как функциональными специалистами соответствующих структурных подразделений, так и руководителями организации. Это возможно в связи с низкой трудоемкостью расчетов формализованной модели, доступностью исходной информации для ее построения и целями «внутреннего» (т.е. внутриорганизационного) использования результатов расчетов.

Целевое назначение предлагаемой методики может быть определено как дополнительное методическое обеспечение аналитической работы в области экспресс-оценки вероятности кризиса функционирования экономического механизма организации потребительской кооперации, проводимой в статическом (на основе шкалы градаций интегрального показателя) и динамическом (на основе анализа вектора изменения значения интегрального показателя) аспектах.

Как уже отмечалось ранее, одним из проблемных моментов использования моделей оценки кризиса функционирования организации, разработанных другими исследователями, является зависимость моделей от значительного количества исходных показателей и информационных источников, их содержащих. Каждый показа-

тель в свою очередь является функцией такого же значительного количества параметров, их формирующих, поэтому в случае неполноты или недостоверности исходной информации для расчетов модели результаты расчетов могут оказаться необъективными.

С учетом данного обстоятельства представляется целесообразным использовать для построения формализованной модели экспресс-оценки вероятности кризиса экономического механизма функционирования организации потребительской кооперации официальные источники информации: бухгалтерскую отчетность организации; данные Центрального банка России об учетной ставке рефинансирования; данные статистического учета, содержащиеся в карточке учета объекта регистра (выписке из Единого государственного реестра юридических лиц).

В частности, из этих информационных источников при построении модели авторами были использованы следующие показатели:

— совокупные активы (с. 300 формы № 1 «Бухгалтерский баланс»). Выражают стоимость материального ресурсного обеспечения экономического механизма функционирования организации (внеоборотных и оборотных активов);

— уставный капитал (с. 410 формы № 1 «Бухгалтерский баланс»). Нужно обосновать необходимость включения данного показателя в модель экспресс-оценки вероятности кризиса экономического механизма функционирования организации потребительской кооперации, так как обычно в этих целях используется показатель величины собственного капитала. Собственный капитал, как и уставный, должен отражаться бухгалтерским балансом организации. Но в экономической практике организациями зачастую не показывается размер собственного капитала в их балансах. В этом случае из балансовой отчетности установить величину собственного капитала организации невозможно, она определяется в процессе дополнительных расчетов: к плану и по факту, с использованием учетных данных и т.д. Экономическая сущность уставного капитала заключается в перераспределении денежных форм стоимости и их воспроизводстве, а главным источником его формирования выступает собственный капитал организации. Специфика организации потребительской кооперации в данном случае состоит в том, что основную долю ее уставного капитала занимает паевой фонд, образуемый за счет добровольных взносов членов (пайщиков). Отсюда значимость уставного капитала для оценки вероятности кризиса экономического механизма функционирования организации определяется известной экономической зависимостью: чем больше величина собственного капитала (при постоянной величине уставного капитала), тем больше финансовых ресурсов у организации, тем эффективнее движение стоимости и выше капитализация;

— учетная ставка рефинансирования Центрального банка России (официальные данные). Включение данного показателя в параметры модели экспресс-оценки вероятности кризиса экономического механизма функционирования организации потребительской кооперации определяется следующими обстоятельствами. Формирование и использование финансовых ресурсов организации неразрывно связаны с движением ссудного фонда и такой формой его движения, как банковский процент, изменение которого влияет на величину собственного капитала, обеспечивает «самовозрастание» первоначально авансированной в хозяйственную деятельность стоимости. В рамках проблемы получения достоверной информации о величине собственного капитала из балансовой отчетности принципу «самовозрастания» стоимости капитала отвечает использование учетной ставки рефинансирования Центрального банка России. Рефинансируя величину уставного капитала, организация тем самым дает оценку собственным средствам производства, а следовательно, получает возможность констатировать самовозрастание капитала во времени;

— возраст организации (определяется по данным Статистического регистра хозяйствующих субъектов Росстата; дата регистрации организации отражается в выписке из Единого государственного реестра юридических лиц), характеризующий длительность ее функционирования в экономике. Этот показатель можно рассматривать с позиции менеджмента (цикл жизни организации позволяет определить проблемы экономического механизма ее функционирования, в частности инвестиционную привлекательность организации, а также эмпирически доказать зависимость периода жизни организации от величины полученной прибыли) и с позиций аудита (через существующее в аудите понятие «оценка допущения непрерывности деятельности организации», т.е. отсутствие у организации намерения прекратить свою деятельность и соответствующего подтверждения гарантий погашения своих обязательств в будущем). Иными словами, взаимоувязка экспресс-оценки вероятности кризиса экономического механизма функционирования организации потребительской кооперации с циклом ее жизни (возрастом) свидетельствует о стабильности хозяйственной деятельности и устойчивости организации на рынке: чем дольше организация функционирует на рынке, тем меньше вероятность возникновения кризиса;

— среднегодовая заработная плата, среднесписочная численность работников (приложение № 1 к Отчету по труду формы № 5-Т «Распределение численности и фонда оплаты труда по отраслям деятельности»), амортизация основных средств (с. 140 формы № 5 бухгалтерского баланса «Приложение к бухгалтерскому балансу»).

Данные показатели отражают постоянные расходы организации, связанные с функционированием ее экономического механизма: первые два — стоимость «содержания» организационной структуры (их можно было бы выразить одним показателем «фонд заработной платы», тогда в модель не вошла бы среднесписочная численность работников, что важно с точки зрения трудовой ресурсной составляющей экономического механизма); третий показатель (амортизация основных средств) — величину амортизационных отчислений. Нужно подчеркнуть, что состав постоянных затрат, кроме названных показателей, включает в себя также расходы организации на аренду, оплату электроэнергии, услуги телефонной связи и др. Эти виды затрат могут быть включены в модель экспресс-оценки вероятности кризиса экономического механизма функционирования организации потребительской кооперации при ее дальнейшей детализации (для предлагаемой в статье модели они непринципиальны);

— период анализа отчетности, т.е. количество месяцев в отчетном периоде (3, 6, 9, 12, в соответствии с периодами составления балансовой отчетности). В модели, представляемой в статье, выбран 12-месячный период, что можно обосновать включением в модель параметров, полученных не только из балансовой отчетности организации, но и из статистической отчетности, составляемой с периодичностью один раз в год.

Итак, выбранные показатели модели экспресс-оценки вероятности кризиса экономического механизма функционирования организации потребительской кооперации позволяют представить ее в формализованном виде:

$$VK_{\text{ЭК}} = CA / [U_{\text{К}} + (U_{\text{Сцб}} \times V_0) + [(3P_{\text{Ср}} \times Ч_{\text{Ср}}) \times P_0 + A]], \quad (1)$$

где  $VK_{\text{ЭК}}$  — интегральный показатель вероятности кризиса экономического механизма функционирования организации потребительской кооперации, доли ед.;  $U_{\text{К}}$  — уставный капитал организации, тыс. рублей;  $CA$  — совокупные активы организации, тыс. рублей;  $U_{\text{Сцб}}$  — учетная ставка рефинансирования Центрального банка России, %;  $V_0$  — возраст организации, лет;  $3P_{\text{Ср}}$  — среднегодовая заработная плата, тыс. рублей;  $Ч_{\text{Ср}}$  — среднесписочная численность работников за год, человек;  $P_0$  — период анализа отчетности, мес.;  $A$  — амортизация основных средств, тыс. рублей.

Как уже отмечалось выше, расчет приведенной модели следует производить в статическом и динамическом аспектах, что требует определения соответствующих критериев оценки. Они могут быть представлены определенными градациями (таблица).

**Градации оценки вероятности кризиса экономического механизма функционирования организации потребительской кооперации**

Статический аспект оценки		Динамический аспект оценки	
Интервалы значений интегрального показателя оценки вероятности кризиса экономического механизма функционирования организации (ВК <sub>ЭК</sub> )	Трактовка результатов экспресс-оценки	Вектор изменения значений интегрального показателя оценки вероятности кризиса экономического механизма функционирования организации	Трактовка результатов экспресс-оценки
ВК <sub>ЭК</sub> {0,001–0,330}	Экономический механизм не характеризуется выраженными признаками вероятности кризиса	ВК <sub>ЭК</sub> ↓	Вероятность кризиса экономического механизма снижается
ВК <sub>ЭК</sub> {0,331–0,660}	Экономический механизм имеет проявления признаков кризиса	ВК <sub>ЭК</sub> = const	Вероятность кризиса экономического механизма остается неизменной
ВК <sub>ЭК</sub> {0,661–1,000}	Экономический механизм находится в очевидном кризисном состоянии	ВК <sub>ЭК</sub> ↑	Вероятность кризиса экономического механизма возрастает

Завершающим этапом разработки методики экспресс-оценки вероятности кризиса экономического механизма функционирования организации потребительской кооперации является ее апробация, которая и была проведена в Добринском райпо Липецкого облпотребсоюза.

По исходным показателям, которые послужили основой для расчета модели экспресс-оценки вероятности кризиса экономического механизма функционирования Добринского райпо, деятельность организации характеризуется позитивными тенденциями (за исключением среднесписочной численности работников, сократившейся в 2009 г. на 23,05% по сравнению с 2006 г.).

Для проверки данного вывода нужно рассчитать значения интегрального показателя экспресс-оценки вероятности кризиса экономического механизма функционирования Добринского райпо за 2006–2009 гг.:

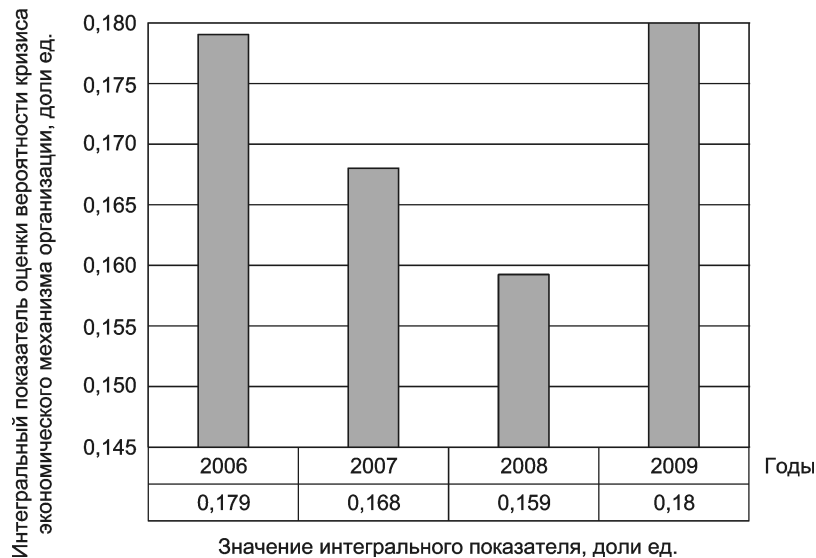
$$\begin{aligned} \text{ВК}_{\text{ЭК}2006} &= 82587/[3722 + (11,0 \cdot 52) + [(52,62 \cdot 681) \cdot 12 + 27757]] = 0,179; \\ \text{ВК}_{\text{ЭК}2007} &= 90654/[3541 + (10,0 \cdot 53) + [(65,01 \cdot 655) \cdot 12 + 25430]] = 0,168; \\ \text{ВК}_{\text{ЭК}2008} &= 103856/[4441 + (13,0 \cdot 54) + [(84,32 \cdot 604) \cdot 12 + 30574]] = 0,159; \\ \text{ВК}_{\text{ЭК}2009} &= 121024/[5183 + (8,75 \cdot 55) + [(100,90 \cdot 524) \cdot 12 + 33896]] = 0,180. \end{aligned}$$

Из расчетов следует, что значение интегрального показателя вероятности кризиса экономического механизма функционирования Добринского райпо на протяжении всего анализируемого периода (2006–2009) стабильно находилось в пределах первого интервала градаций показателя в статике (таблица). Это означает, что экономический механизм организации не характеризуется выраженными признаками вероятности кризиса.

Объективными основаниями для данного вывода являются достаточность материального ресурсного обеспечения экономического механизма функционирования Добринского райпо, в частности его совокупных активов (внеоборотных и оборотных); длительность времени существования организации (более 50 лет); достаточность ее уставного капитала.

Однако высокий размер постоянных расходов Добринского райпо, обусловленный значительной величиной амортизации основных средств (что косвенно свидетельствует о разбалансированности структуры капитала, превалировании в ней основных средств по сравнению с оборотными средствами) и не менее значительными расходами на оплату труда работников, оказал влияние на темпы изменения интегрального показателя вероятности кризиса экономического механизма функционирования организации.

Вариации значений интегрального показателя в исследуемом периоде были незначительными. В начале и конце периода значения показателей практически совпали (рисунок).



Изменение интегрального показателя вероятности кризиса экономического механизма функционирования Добринского райпо за 2006–2009 гг.

Данные рисунка показывают, что динамика интегрального показателя вероятности кризиса экономического механизма функционирования Добринского райпо за 2006–2009 гг. не имела строго определенной тенденции. В период 2006–2008 гг. значение показателя снижалось, следовательно, снижалась вероятность кризиса экономического механизма в динамическом аспекте его оценки (таблица); в период 2008–2009 гг. оно возросло, что свидетельствует о соответствующем увеличении вероятности кризиса экономического механизма и может быть объяснено негативным влиянием глобального экономического кризиса 2008 г. Невзирая на данное обстоятельство, интегральный показатель «не вышел за пределы» его нормальных значений, что позволяет сделать вывод об отсутствии выраженных признаков кризиса экономического механизма функционирования Добринского райпо в анализируемом периоде.

По мнению автора статьи, изложенный методический инструментарий исследования экономического механизма функционирования организации потребительской кооперации может рассматриваться как одно из направлений его совершенствования.

### Список литературы

Бунеева Р.И. К проблеме теоретического познания сущности экономического механизма организации // Вестн. Белгородского ун-та кооперации, экономики и права. 2011. № 2.

Исаенко Е.В., Скрипченко Т.Л. Теоретическое обоснование экономического развития организаций потребительской кооперации на основе обеспечения экономической устойчивости // Вестн. Белгородского ун-та потребительской кооперации. 2008. № 1.

Основные показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации России за 2003–2007 годы: Стат. сб. М., 2008.

Основные показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации России за 2008 год: Стат. сб. М., 2009.

Основные показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации Российской Федерации за 2009 год: Стат. сб. М., 2010.

Основные показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации Российской Федерации за 2010 год: Стат. сб. М., 2011.

Теплов В.В., Тарасова Е.Е. Инновационная стратегия как фактор обеспечения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов // Вестн. Белгородского ун-та потребительской кооперации. 2008. № 1.

Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Принят Гос. Думой 27.09.2002 // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. М., 1992. Режим доступа: локальный. Дата обновления: 12.07.2013.

Хрючкина Е.А. Методические подходы к оценке эффективности использования экономического потенциала организации // Вестн. Белгородского ун-та потребительской кооперации. 2008. № 3.



**Ю.А. Варламова<sup>1</sup>,**

канд. экон. наук, ст. преподаватель кафедры экономической методологии и истории Института управления и территориального развития Казанского (Приволжского) федерального университета,

**Н.И. Ларионова<sup>2</sup>,**

канд. экон. наук, ассистент кафедры экономической методологии и истории Института управления и территориального развития Казанского (Приволжского) федерального университета

### СБЕРЕЖЕНИЯ И СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ: КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД

В статье анализируется экономическое поведение домашних хозяйств с точки зрения склонности к сбережению и накопленного социального капитала. На основе кластерного подхода проводится сравнение стран по норме сбережений домашних хозяйств за 2005–2010 гг. и индексу социального капитала.

**Ключевые слова:** социальный капитал, сбережения.

Economic behavior is analyzed in terms of household propensity to save and of their accumulated social capital. In this article the comparison of countries according to a rate of household savings in years 2005–2010 and social capital index based on cluster approach is made.

**Key words:** social capital, saving rate.

Цель описываемого в статье исследования состоит в выявлении тенденций в экономическом поведении домашних хозяйств. В качестве объекта исследования были выбраны домашние хозяйства 15 стран — членов G-20, период анализа — 2005–2010 гг. Предметом исследования стало сберегательное поведение домашних хозяйств во взаимосвязи с уровнем развития социального капитала. Для разбивки стран на группы, отвечающие выбранным критериям, применен кластерный подход.

Основным показателем, характеризующим сберегательное поведение домашних хозяйств в экономике, является норма сбережений. В рамках исследования расчет нормы сбережений домашних хозяйств производился на основе статистики национальных счетов. Норма сбережений рассчитывалась как средняя склонность к сбережению<sup>3</sup>, но с учетом корректировки располагаемого дохода на величину изменения в пенсионных правах.

<sup>1</sup> Варламова Юлия Андреевна, тел.: +7 (843) 292-83-10; e-mail: jillmc@yandex.ru

<sup>2</sup> Ларионова Наталья Ивановна, тел.: +7 (843) 292-83-10; e-mail: natasha-lari@mail.ru

<sup>3</sup> См.: Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег: Избранное. М., 2007. С. 330.

Для измерения социального капитала применялся количественный подход, который основан на использовании социально-экономических показателей. Расчеты частных индексов производились при помощи формулы, применяемой при построении ИРЧП:

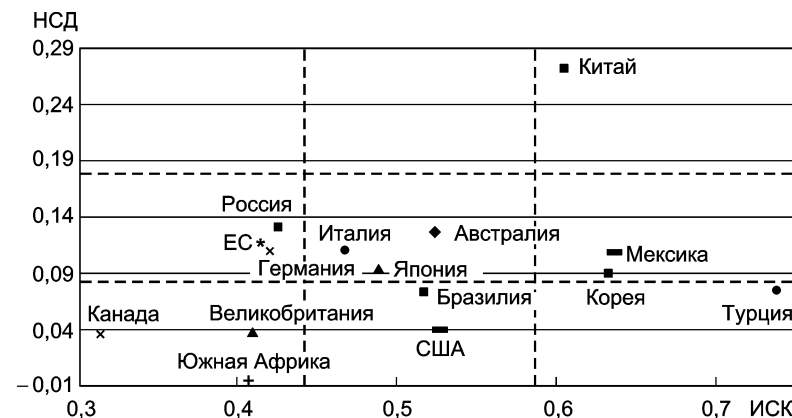
$$I_i = \frac{x_i - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}},$$

где  $x_i$  — значение соответствующего исходного показателя для страны;  $x_{\min}$  и  $x_{\max}$  — минимальное и максимальное значения этого показателя по рассматриваемой выборке данных. Далее индекс рассчитывался как среднее арифметическое частных индексов.

Для расчета частных индексов были взяты следующие показатели: число браков на 1000 человек, число разводов на 1000 человек, средний размер домохозяйства, доля людей с высшим образованием. Частный индекс разводимости рассчитывался как обратное значение от количества разводов на 1000 человек. Выбор показателей был обусловлен тем, что при исследовании экономического поведения, сознания, ценностных установок членов домохозяйств прежде всего учитывают структуру домохозяйств, а также такие данные, как число его членов, демографический состав, тип семьи. Кроме того, эмпирические исследования подтверждают, что практически все составляющие социального капитала тесно связаны с уровнем образования.

#### Кластерный анализ

Расчет средней нормы сбережений домашних хозяйств за 2005–2010 гг. и индекса социального капитала позволил выделить определенные кластеры (рисунок).



Кластеры (факторы: индекс социального капитала и средняя норма сбережений)

Как видно из рисунка, низкая норма сбережений с низким уровнем индекса социального капитала наблюдается в Канаде, Великобритании и Южной Африке. Это страны с традиционно низкой нормой сбережений домашних хозяйств. Норма сбережений в Великобритании в 2009–2011 гг. находилась на отметке 7% располагаемых ресурсов. За период 1997–2011 гг. происходило скачкообразное изменение, но в целом тенденцию развития нормы сбережений домашних хозяйств в Великобритании можно описать как понижающуюся. В Канаде ситуация практически идентичная: средняя норма сбережений за период 1991–2012 гг. составила 5,7%, при этом на протяжении данного периода она имела ярко выраженную тенденцию к снижению<sup>4</sup>.

Южная Африка по своим характеристикам серьезно отличается от развитых европейских и азиатских стран. За период 2004–2011 гг. норма сбережений домашних хозяйств Южной Африки имела в основном отрицательные значения, что объясняется превышением расходов на конечное потребление над располагаемым доходом. То есть домашние хозяйства расходовали средств больше, в том числе за счет будущих сбережений (кредитов). Средняя склонность к потреблению в Южной Африке выше, чем в других странах «Большой двадцатки», и составляет около 97,7%<sup>5</sup>.

**В первую группу (кластер)** попали страны с низким значением одного из частных индексов социального капитала. Они характеризуются маленькими значениями такого показателя, как количество людей, вступающих в брак (от 0,03 до 1,19)<sup>6</sup>. В данных странах наблюдается дальнейшее снижение показателя брачности, что непосредственно влияет как на численность, так и на размер и структуру домохозяйств.

Особняком в данной группе стоит Канада, которая имеет наименьшее значение сводного индекса развития социального капитала — 0,3 (так, на низком уровне находятся частные индексы среднего размера домохозяйства, брачности и разводимости), что говорит о серьезных нарушениях в функционировании домохозяйства как институциональной единицы. Частный индекс, характери-

зующий уровень образования, находится на среднем уровне — 0,49<sup>7</sup>, что положительно влияет на гражданскую активность в экономике.

Южная Африка отличается от остальных стран первой группы нулевым значением частного индекса, характеризующего количество людей с высшим образованием. Положение в области образования было и остается особенно проблематичным в данном регионе. Он по-прежнему отстает не только от развитых, но и от развивающихся государств Азии и Латинской Америки.

**Во вторую группу** стран с низкой нормой сбережений и средним уровнем индекса социального капитала попали быстро развивающаяся Бразилия и высокоразвитые США. Бразильская экономика отличается низким уровнем сбережений домашних хозяйств: в 2002–2009 гг. норма сбережений составляла 7,8%, при этом на протяжении рассматриваемого периода она неуклонно снижалась<sup>8</sup>.

Для Бразилии характерно сильно развитое чувство принадлежности к обществу и высокий уровень гражданского участия. Частные индексы социального капитала, показывающие брачность, разводимость и средний размер домохозяйства, находятся в бразильской экономике на среднем уровне. Однако частный индекс, характеризующий долю людей с высшим образованием, составляет всего 0,094<sup>9</sup> (это привело к тому, что Бразилия не вошла в группу стран с высоким уровнем социального капитала).

США — яркий представитель стран англосаксонской группы, в которых высокая степень потребления является национальной традицией. Исследуя проблему недостаточного уровня сбережения в американской экономике, Дж. Акерлоф выделяет в качестве причины этого явления общечеловеческое стремление «откладывать жертвы на будущее»<sup>10</sup>. При таком подходе решение о сбережении откладывается на будущее и часто не реализуется. Однако рассматривать недостаток сбережений как «общечеловеческую черту» не позволяют статистические данные: сбережения домохозяйств в США действительно близки к нулю, в Германии составляют 11% дохода, в Китае — до 30%. Таким образом, данная психологическая особенность свойственна определенным нациям, и прежде всего американской.

<sup>4</sup> Расчеты авторов по данным: Statistics Canada, 2012. Sector Accounts, Persons and Unincorporated Businesses, Quarterly: Table 380-0004. CANSIM (database). URL: <http://www.statcan.gc.ca/start-debut-eng.html> (дата обращения: 15.03.2013).

<sup>5</sup> Расчеты авторов по данным: South Africa's National Accounts 1946–2009: An Overview of Sources and Methods: Quarterly Bulletin Supplement. South African Reserve Bank. Supplement March, 2010. P. 97.

<sup>6</sup> Расчеты авторов по данным: European Commission. Eurostat Database. URL: [http://ecpp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database](http://ecpp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database) (дата обращения: 15.03.2013).

<sup>7</sup> Расчеты авторов по данным: Report on Human Development. United Nations. 2011. P. 179.

<sup>8</sup> Расчеты авторов по данным: Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por Sectores Institucionales. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. 2012. P. 76.

<sup>9</sup> Расчеты авторов по данным: Report on Human Development. United Nations. 2011. P. 165.

<sup>10</sup> См.: Акерлоф Дж. Поведенческая макроэкономическая теория и макроэкономическое поведение // ЭКОВЕСТ. 2004. № 4. С. 196.

Домохозяйства США характеризуются неоднородностью с точки зрения соотношения частных индексов. Так, на высоком уровне находятся частные индексы, отражающие долю людей с высшим образованием и уровень брачности. В то же время частные индексы разводимости и среднего уровня домохозяйства являются низкими — 0,27 и 0,24<sup>11</sup> соответственно, что свойственно развитым странам.

**Третий кластер** образует страна с низкой нормой сбережений домашних хозяйств, но относительно высоким социальным капиталом — Турция. В Турции отмечалась тенденция к сокращению нормы сбережений в 2003–2010 гг. Основными причинами данного процесса являются широкое стимулирование потребительского поведения домашних хозяйств за счет доступных кредитов и рост инфляции. В то же время Турция имеет максимальный уровень сводного индекса социального капитала — 0,74<sup>12</sup>, что связано с максимальными значениями частных индексов, характеризующих состав и структуру домохозяйства, — среднего размера домохозяйства, уровня брачности и разводимости. Полученный индекс согласуется с различными мониторингами уровня доверия и гражданской активности.

**Четвертый кластер** представлен странами со средним уровнем сбережений домашних хозяйств и низким уровнем социального капитала. В эту группу входят Европейский союз и Россия. В европейских странах наблюдается серьезная проблема дефицитов государственных бюджетов, что приводит к стимулированию сберегательного поведения. Европейский союз включает в себя группы стран как с относительно высокой (по сравнению со средней по ЕС) нормой сбережений домашних хозяйств: Бельгию, Германию, Францию, Италию, Нидерланды, Австрию, Швецию, Норвегию, Швейцарию, так и с очень низкой: Латвию, Литву, Польшу (страны с формирующимся рынком)<sup>13</sup>. При этом если для Великобритании низкая норма сбережений домашних хозяйств является особенностью национального менталитета, то для постсоциалистических стран — свидетельством более низкого экономического положения.

Германия, входящая в указанный кластер, относится к развитым странам Европы с относительно высоким уровнем сбережений домашних хозяйств. За период 1991–2012 гг. доля потребления в располагаемом доходе домашних хозяйств Германии составила в сред-

нем 90%. За указанный период норма сбережений постепенно сокращалась с 13% до 10,5%<sup>14</sup>, уступая место потреблению.

Данную группу стран со средним уровнем социального капитала можно назвать достаточно однородной. Если говорить о европейских странах, то все они независимо от уровня общего индекса социального капитала характеризуются его одинаковой структурой. Так, например, Германия имеет высокие значения частных индексов высшего образования и уровня разводимости, тогда как средний размер домохозяйств и уровень брачности остаются низкими. Традиционно в этих экономиках отмечается высокий уровень гражданской активности, однако он сильно зависит от социально-экономического положения домохозяйств.

Домашние хозяйства Российской Федерации унаследовали высокую склонность к сбережению от СССР. В годы трансформации экономической системы отмечается тенденция к снижению нормы сбережений, которая сменилась на четко выраженную тенденцию к росту. Особое внимание следует обратить на 1999 г. — период кризиса. В это время норма сбережений получила отрицательные значения, т.е. расходы на конечное потребление домашних хозяйств превысили их располагаемый доход. Подобный «дефицит» располагаемого дохода домашние хозяйства покрыли за счет накопленных сбережений прошлых лет, продажи финансовых активов<sup>15</sup>.

С точки зрения социального капитала российская экономика имеет низкие значения частных индексов, характеризующие уровень разводимости и средний размер домохозяйства. Кроме того, наблюдается дальнейшее снижение показателя брачности, что непосредственно влияет как на численность, так на размер и структуру домохозяйств. В России уровень брачности по сравнению с исследуемыми странами находится на достаточно высоком уровне, однако за 1990-е гг. наше государство также перешло на новую модель брака.

**Пятая группа** — «самых средних» — объединяет в себе Австралию, Италию и Японию, для которых характерны средние показатели нормы сбережений и индекса социального капитала.

Норма сбережений домашних хозяйств в Австралии составила 10,8% в 2011–2012 гг., что стало наиболее высоким показателем за последнее десятилетие. В 2002–2003 гг. был отмечен самый низкий уровень сбережений: –1% от чистого располагаемого дохода из-за кризиса. В последующие годы наметилась четкая тенденция к росту, на которую не оказал существенного влияния даже мировой кри-

<sup>11</sup> Расчеты авторов по данным: OECD, Family Database. URL: <http://www.oecd.org/els/family/oecdfamilydatabase.htm> (дата обращения: 15.03.2013).

<sup>12</sup> Расчеты авторов по данным: OECD, Family Database. URL: <http://www.oecd.org/els/family/oecdfamilydatabase.htm> (дата обращения: 15.03.2013).

<sup>13</sup> Eurostat. 2013. Gross Household Saving Rate: Key Indicators. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat.ec.europa.eu/> (дата обращения: 15.03.2013).

<sup>14</sup> Расчеты авторов по данным: Statistisches Bundesamt. National Accounts. Sector Accounts Annual Results 1991 Onwards 2012. Stand: Februar, 2013. P. 80.

<sup>15</sup> Расчеты авторов по данным: Национальные счета России в 2004–2011 годах: Стат. сб. М.: Росстат, 2011. С. 251.

зис 2008 г. Австралия характеризуется высоким значением частного индекса уровня высшего образования и средними значениями индексов разводимости и брачности. В то же время частный индекс среднего домохозяйства является низким и имеет тенденцию к снижению.

В Италии отмечалось снижение нормы сбережений за 2008–2012 гг. Ее среднее значение составило 10,9% от валового располагаемого дохода<sup>16</sup>. Уменьшение сбережений домашних хозяйств Италии происходило на фоне сокращения расходов на потребление домашних хозяйств, внутреннего спроса, покупательской способности. Жесткие условия кредитования и негативные настроения по поводу усиливающейся рецессии в еврозоне негативно влияли как на потребительское, так и сберегательное поведение домашних хозяйств Италии.

Италия как типичный представитель европейских экономик характеризуется высокими значениями частных индексов высшего образования и уровня разводимости и низкими значениями размера домохозяйств и уровня брачности.

Япония сочетает географические особенности Азиатского региона с уровнем развития постиндустриальных стран Западной Европы и Северной Америки. Норма сбережений в 1980–2008 гг. в целом демонстрировала общую тенденцию к убыванию в долгосрочном периоде. За период 1991–2008 гг. она составила 15%, при этом сократилась с уровня 21% в 1991 г. до 9% в 2008 г.<sup>17</sup>

Для экономики Японии характерно сокращение демографических показателей. По прогнозам японского правительства, в случае продолжения текущей тенденции население страны уменьшится до 116,6 млн в 2030 г. и 97 млн в 2050 г., что неизбежно сказывается на индексе социального капитала. Так, частный индекс среднего размера домохозяйства составляет всего 0,25. По данным переписи 2010 г., 30% всех домохозяйств в Японии состоят из одного человека, и это крупнейшая категория домохозяйств в стране<sup>18</sup>. Частный индекс брачности также находится на невысоком уровне.

**Шестую группу** представляют Мексика и Южная Корея, которые имеют средний уровень сбережений домашних хозяйств и высокий показатель социального капитала. Домашние хозяйства в Мексике демонстрируют среднюю склонность к потреблению за период 1993–2011 гг. на уровне 86%, а норму сбережений около 8,6%. Отметим, что за 1993–2011 гг. норма сбережений сначала возросла,

а затем стала постепенно убывать. Начиная с 2003 г. она увеличилась и составила около 10,7% от скорректированного располагаемого дохода домашних хозяйств<sup>19</sup>.

Для домашних хозяйств Южной Кореи низкая норма сбережений стала характерной чертой экономического поведения только начиная с 2000-х гг. С 1975 г. происходило постепенное увеличение нормы сбережений до максимального значения в 28,3% (1988), после чего наблюдалась общая тенденция к понижению в соответствии с резким изменением мировой конъюнктуры. За последние два десятилетия (в период с 1991 по 2011 г.) норма валового сбережения в располагаемом доходе домашних хозяйств в Южной Корее составила в среднем 15,4%, существенно сократившись в период 2000-х гг.<sup>20</sup>

Для Мексики основным показателем, влияющим на высокий уровень сводного индекса социального капитала, стал высокий уровень частного индекса разводимости и среднего размера домохозяйства, а для Южной Кореи — высшего образования, что свидетельствует о принципиально разном качестве социального капитала, накапливаемого в данных странах. Мексиканские домашние хозяйства характеризуются высокой степенью сплоченности (в данном случае еще не произошел переход к новому типу семейных отношений с сокращающимся числом его участников). Домашние хозяйства Южной Кореи также характеризуются хорошей структурой с точки зрения анализируемых индексов: все они находятся на среднем уровне. Населению этой страны присуще умеренное чувство принадлежности к обществу и средний уровень участия людей в общественной жизни.

**В девятый кластер** входит Китайская Народная Республика. Эта страна характеризуется высоким уровнем сбережений домашних хозяйств и высоким уровнем социального капитала. Домашние хозяйства Китая представлены двумя группами — городскими и сельскими жителями. Средняя склонность к потреблению в 2004–2010 гг. составила для городских жителей 74% от располагаемого дохода, для сельских — 77% от чистого располагаемого дохода. На протяжении анализируемого периода динамика нормы сбережений по двум группам имела противоположные тенденции развития. Если склонность к сбережению домашних хозяйств в городе постепенно возрастала, то в сельской местности немного сокращалась<sup>21</sup>.

<sup>19</sup> Sistema de Cuentas Nacionales de México. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. 2012. P. 36.

<sup>20</sup> Income Accounts by Institutional Sectors: Statistical Table. Economic Statistics System. The Bank of Korea. 2012. URL: <http://ecos.bok.or.kr/> (дата обращения: 15.03.2013).

<sup>21</sup> Расчеты авторов по данным: BRICS Joint Statistical Publication. Brazilian Institute of Geography and Statistics, National Bureau of Statistics of China, Central Statistical Organization of India (CSO), Federal State Statistics Service of the Russian Federation, Statistics South Africa. 2011. P. 51.

<sup>16</sup> Расчеты авторов по данным: Households Income and Savings and Non-financial Corporations Profits. ISTAT — Italian National Institute of Statistics. 2013. 9 January. P. 2.

<sup>17</sup> Расчеты авторов по данным: Annual Report on National Accounts of 2011. Economic and Social Research Institute. Cabinet Office. Government of Japan. 2012. P. 32.

<sup>18</sup> OECD. Family Database. URL: <http://www.oecd.org/els/family/oecdfamilydatabase.htm> (дата обращения: 15.03.2013).

В Китае государство традиционно уделяет особое внимание функционированию и укреплению института семьи, рассматривая его как основу стабильности экономики. Частный индекс разводимости здесь один из самых высоких. Индексы среднего размера домохозяйства и брачности находится на среднем уровне. Однако на современном этапе развития китайского общества проявляются негативные тенденции, которые заключаются в росте уровня разводимости и снижении количества членов домохозяйства. В то же время данные тенденции компенсируются ростом доли людей с высшим образованием (этот индекс приближается к максимальному значению — 0,72)<sup>22</sup>.

## Выводы

Проведенный анализ показал, что для большинства стран значение сводного индекса социального капитала не превышает 0,55. Это говорит о недостаточном использовании социального капитала домохозяйств как ресурса для экономического развития. Кроме того, социальный капитал домохозяйств имеет тенденцию к снижению, что связано с разрушением прежних оснований социального капитала и недостаточностью поводов для формирования его в новых условиях. Наблюдается формирование домохозяйства нового типа. В связи с этим социально-экономическая политика в отношении домохозяйств должна быть направлена на повышение их экономической активности, должна давать им возможность самостоятельно обеспечить необходимые условия для всестороннего развития членов семьи.

В сберегательном поведении домашних хозяйств 15 анализируемых стран не прослеживается универсальная тенденция развития. Национальная специфика экономики и мировая конъюнктура отражаются на стремлении населения больше сберегать или больше расходовать средств на покупку товаров и услуг. Снижение нормы сбережений домашних хозяйств было характерно для 12 из 15 стран, анализируемых в среднесрочном и долгосрочном периодах. В краткосрочном периоде, в 2005–2010 гг., снижение нормы сбережений домашних хозяйств было отмечено в Южной Корее, Бразилии, Японии, Мексике и Турции, что в большей степени связано со стимулирующей политикой потребительского поведения. В остальных странах причинами роста нормы сбережений домашних хозяйств стали ужесточение кредитной политики, ухудшение макроэкономической ситуации.

<sup>22</sup> Расчеты авторов по данным: Report on Human Development. United Nations. 2011. P. 176.

Разбивка на основе значений нормы сбережений домашних хозяйств и индекса социального капитала позволила выделить 9 кластеров, объединивших в себе страны с разным уровнем экономического развития, но с одинаковой долей сбережений в располагаемом доходе и индексом социального капитала. В седьмой и восьмой кластеры не попала ни одна из анализируемых стран, что свидетельствует о взаимосвязи высоких значений данных показателей. Проведенный анализ показал, что социально-экономическая политика стран «Большой двадцатки» должна учитывать переход к домашним хозяйствам нового типа, требующим расширения экономической активности, тенденции к сокращению нормы сбережения в ряде стран, что может иметь негативные последствия в будущем.

## Список литературы

- Акерлоф Дж.* Поведенческая макроэкономическая теория и макроэкономическое поведение // ЭКОБЕСТ. 2004. № 4.
- Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег: Избранное. М., 2007.
- Национальные счета России в 2004–2011 годах: Стат. сб. М.: Росстат, 2011.
- Annual Report on National Accounts of 2011. Economic and Social Research Institute. Cabinet Office. Government of Japan. 2012.
- BRICS Joint Statistical Publication 2011. Brazilian Institute of Geography and Statistics, National Bureau of Statistics of China, Central Statistical Organization of India (CSO), Federal State Statistics Service of the Russian Federation, Statistics South Africa. 2011.
- European Commission. Eurostat Database. URL: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)
- Eurostat. 2013. Gross Household Saving Rate: Key Indicators. URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>
- Households Income and Savings and Non-financial Corporations Profits. ISTAT — Italian National Institute of Statistics. 2013. 9 January.
- Income Accounts by Institutional Sectors: Statistical Table. Economic Statistics System. The Bank of Korea. 2012. URL: [http://ecos.bok.or.kr/OECD\\_Family\\_Database](http://ecos.bok.or.kr/OECD_Family_Database). URL: <http://www.oecd.org/els/family/oecdfamilydatabase.htm>
- Report on Human Development. United Nations. 2011.
- Sistema de Cuentas Nacionales de México. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. 2012.
- South Africa's National Accounts 1946–2009: An Overview of Sources and Methods: Quarterly Bulletin Supplement. South African Reserve Bank. Supplement March, 2010.
- Statistisches Bundesamt. National Accounts. Sector Accounts Annual Results 1991 Onwards 2012. Stand: February, 2013.
- Statistics Canada, 2012. Sector Accounts, Persons and Unincorporated Businesses, Quarterly: Table 380-0004. CANSIM (database). URL: <http://www.statcan.gc.ca/start-debut-eng.html>

**К.И. Грасмик<sup>1</sup>,**

канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВПО «Омский государственный университет имени Ф.М. Достоевского»,

**А.В. Мезенин<sup>2</sup>,**

магистр экономики, ФГБОУ ВПО «Омский государственный университет имени Ф.М. Достоевского»

**МЕЖФИРМЕННЫЕ СВЯЗИ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ  
МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ<sup>3</sup>**

В статье раскрывается роль межфирменных связей в становлении и развитии высокотехнологичных предприятий. На примере малых инновационных фирм, созданных при вузах г. Санкт-Петербурга, показано, что с другими компаниями взаимодействует примерно половина из 103 проанализированных малых предприятий. При этом во многих случаях связи установились достаточно давно. Следовательно, ряд созданных малых инновационных предприятий является лишь формой контакта вуза и компании, механизмом получения предоставляемых государством льгот.

**Ключевые слова:** инновация, малое инновационное предприятие, межфирменные связи.

The role of inter-firm linkages in the development of high-tech enterprises is revealed in the article. On the example of small innovative firms established in the universities of St. Petersburg, it was shown, that about half of the 103 analyzed small businesses interacts with other companies. In many cases, these relationships have been established for a long time, therefore, a number of innovative small businesses is just a form of communication of the university and the company, the mechanism of obtaining benefits provided by the state.

**Key words:** innovation, small innovative enterprise, inter-firm linkages.

**Введение**

Долгое время роль сектора малых инновационных предприятий в модернизации экономики России не получала должной оценки. Научное и политическое сообщество признает внедренческую функцию таких фирм, однако объектами экономической политики государства в России по-прежнему остаются крупные компании. Малые высокотехнологичные фирмы получают субсидии от

государства (к примеру, по линии Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере), но среднему бизнесу поддержка (за отдельными исключениями) не оказывается. В итоге полномасштабной коммерциализацией инноваций малое предприятие вынуждено заниматься за счет собственных средств. Между тем когда-то такие фирмы, как Microsoft, Intel, Sun Microsystems, Google, были малыми, но сумели стать «локомотивами» экономики США. В России также существуют средние компании («компании-газели»), которые развиваются намного быстрее экономики в целом<sup>4</sup>.

Для стимулирования коммерциализации инноваций, созданных в НИИ и вузах, был принят Федеральный закон от 02.08.2009 № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» (далее — Закон № 217-ФЗ). В результате действия закона в России на текущий момент создано около 2 тыс. малых инновационных предприятий. Если отсеять компании, которые не принадлежат к наукоемким отраслям, то количество фирм, имеющих отношение к коммерциализации научно-технических инноваций, сокращается приблизительно до 1700. При этом НИИ создано очень мало фирм (примерно 6%)<sup>5</sup>.

Между тем факторы развития малых инновационных предприятий в отечественной литературе проанализированы недостаточно. Доминирующими считаются научно-технический уровень инновации, квалификация исследователей, размер финансирования, т.е. факторы ресурсного характера. Для устойчивого развития высокотехнологичного предприятия также необходимы партнеры по научно-технической кооперации, доверие потенциальных клиентов, готовность поставщиков обеспечить материалы, комплектующие требуемого уровня качества, в отдельных случаях лицензии и т.д. Выполнение большинства из указанных условий возможно при наличии внешней компании-партнера. Вопросы взаимодействия, включая неформальное, сотрудников вузов со сторонними компаниями, их аффилированность с бизнесом в отечественной литературе практически не рассматриваются. Что касается зарубежных исследований малых инновационных фирм, то в них влияние межфирменных связей, опыт предпринимательской деятельности у учредителей исследуются, но результаты оставляют неоднознач-

<sup>1</sup> Грасмик Константин Иванович, тел.: +7 (3812) 67-01-06; e-mail: simpfor@rambler.ru

<sup>2</sup> Мезенин Андрей Викторович, тел.: +7 (905) 098-31-66; e-mail: chehen@mail.ru

<sup>3</sup> Работа выполнена при финансовой поддержке гранта Российского гуманитарного научного фонда № 12-32-01253 на тему «Институциональный фактор развития региональных инновационных систем в России».

<sup>4</sup> Более подробно см.: Виньков А., Полунин А. Им не видать гомеостаза // Эксперт. 2013. № 20. С. 25–27.

<sup>5</sup> Указанные данные получены авторами из информационно-аналитической базы FIRA-PRO. Более подробно о работе с этой системой сказано ниже.

ное впечатление: данные параметры являются значимыми далеко не во всех случаях. Так, согласно одному из исследований, было установлено<sup>6</sup>, что на размер малого инновационного предприятия положительное влияние оказывает наличие у основателей успешного опыта предпринимательской либо управленческой деятельности. При этом совпадение сфер деятельности не является значимым фактором. В другом исследовании регрессионный анализ, проведенный на базе всех малых инновационных предприятий Италии, показал, что наличие связи со сторонней компанией позитивно и значимо влияет на темпы роста числа занятых на малом предприятии (но не размера активов или выручки)<sup>7</sup>. Этот факт может указывать на важную роль малой компании как фирмы — разработчика инновации, которая в дальнейшем будет интегрирована в портфель крупной компании. Т. Виниг и П. Рихсберген, исследовавшие инновационную деятельность университетов развитых стран, в своей работе сделали следующие выводы: на выбор такого инструмента трансфера технологий, как создание малых инновационных компаний, положительное влияние оказывает развитость в вузе инновационной инфраструктуры (бизнес-инкубаторов, технопарков), но никак не высокий уровень культуры предпринимательства<sup>8</sup>.

Скорее всего, именно высокой степенью эффективности работы инновационной инфраструктуры можно объяснить не всегда значимую роль межфирменных контактов для малых инновационных фирм в развитых странах. В развивающихся странах, в частности в России, роль межфирменных связей более важна. Это обусловлено высокими инвестиционными затратами на создание и развитие высокотехнологичного бизнеса, неразвитостью инновационной инфраструктуры, сильной монополизацией отдельных рынков, отсутствием механизмов по масштабной поддержке инновационных проектов. Соответственно цель настоящей работы — охарактеризовать роль и масштаб межфирменной кооперации в деятельности малых инновационных предприятий. Гипотеза исследования заключается в том, что большинство малых предприятий, создава-

емых в ведущих российских вузах, имеют весьма обширные связи с бизнесом, при этом в некоторых случаях сторонние компании являются крупными. Для устранения влияния регионального экономического климата на интенсивность межфирменных контактов были проанализированы малые инновационные компании одного региона, а именно фирмы, созданные вузами, расположенными в Санкт-Петербурге — одном из научных и экономических центров России.

### Методология и информационная база исследования

Межфирменные связи могут быть формальными и неформальными. Неформальные контакты могут осуществляться между родственниками, бывшими коллегами и т.п. Они трудновывяемы по причине коммерческой тайны. Поэтому в данной работе проанализированы связи, имеющие формальные признаки. Во-первых, это могут быть связи по линии дочерних и зависимых структур. Например, фирма — соучредитель малого инновационного предприятия может принадлежать более крупной структуре, которая в свою очередь аффилирована с НИИ, финансовыми компаниями, т.е. интегрирована в инновационную сеть. Однако в России собственность часто персонифицирована. Другими словами, связи между формально независимыми фирмами осуществляются благодаря общности соучредителей — физических лиц. Соответственно алгоритм исследования состоял в следующем:

1) с помощью информационно-аналитической системы FIRA-PRO были выявлены соучредители всех малых инновационных предприятий, созданных вузами Санкт-Петербурга. Также были выявлены компании, связанные с соучредителями, их собственники и т.д. Учитывался и тот факт, что соучредитель — физическое лицо может иметь опыт работы в бизнесе в качестве директора. В дополнение к этому в исследовании использовались финансовые показатели деятельности фирм, с которыми связи наиболее интенсивны<sup>9</sup>;

2) далее по каждому малому инновационному предприятию и аффилированным с ним структурам осуществлялся поиск информации в Интернете, с тем чтобы получить более полное представление о направлениях и масштабе деятельности сторонних компаний;

3) чтобы классифицировать малые инновационные предприятия по интенсивности межфирменной кооперации, использовалась балльная оценка:

<sup>9</sup> Финансовая информация представлена в базе данных не по всем предприятиям.

<sup>6</sup> *Gottschalk S., Müller K., Niefert M.* Founder's Human Capital, Entry Strategies and Start-up Size // ZEW Discussion Papers. 2009. N 09-030.

<sup>7</sup> *Balderi C., Piccaluga A.* A Theoretical and Empirical Contribution for a Better Understanding of Academic Spin-offs' Growth Patterns // IDEAS: Economics and Finance Research: Website. 2010. URL: <http://ideas.repec.org/p/sse/wpaper/201004.html> (дата обращения: 12.05.2013).

<sup>8</sup> *Vinig T., Rijsbergen P.* Determinants of University Technology Transfer — Comparative Study of US, Europe and Australian Universities // Social Science Research Network. 2009. URL: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1324601](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1324601) (дата обращения: 10.05.2013).

- а. 0 баллов, если соучредители малого инновационного предприятия не имеют связей с бизнесом, даже опыта работы в этой сфере;
- б. 1 балл, если соучредители малого предприятия аффилированы с компаниями, при этом сами фирмы созданы до 01.08.2009 и суммарная выручка аффилированных компаний за последние годы неизвестна либо незначительна (менее 10 млн рублей)<sup>10</sup>;
- с. 2 балла, если суммарный оборот аффилированных фирм превышает 10 млн рублей либо если фирма аффилирована узлами собственности с крупными наукоемкими компаниями, работающими в той же сфере деятельности (например, является дочерней структурой мощного НИИ либо крупной производственной фирмы).

### Результаты исследования

В г. Санкт-Петербурге вузами создано 117 малых инновационных предприятий, но в выборку авторов статьи попали 103 предприятия, чья деятельность может быть связана с коммерциализацией научно-технических разработок. Были отсеяны компании, связанные с оптовой и розничной торговлей, арендой имущества и т.п. Вероятнее всего, эти компании функционируют не в соответствии с положениями Закона № 217-ФЗ. Количество малых инновационных фирм, существующих в вузах Санкт-Петербурга, существенно различается. Так, большая часть предприятий — 31 — осуществляет свою деятельность в Санкт-Петербургском НИУ информационных технологий, механики и оптики (СПбНИУ ИТМО). По 11 компаний создано в Санкт-Петербургском государственном политехническом университете (СПбГПУ) и Санкт-Петербургском государственном электротехническом университете «ЛЭТИ» имени В.И. Ульянова (Ленина). В остальных вузах количество компаний не превосходит десяти.

По результатам проведенного анализа был сделан следующий вывод: размер уставного капитала компании или ее организационно-правовая форма хорошо коррелируют с интенсивностью межфирменных связей. Это обусловлено нежеланием вуза вносить сумму, превышающую минимальный размер уставного капитала для ООО — 10 тыс. рублей, или создавать компанию с более сложной процедурой управления. Так, распределение уставного капитала между вузами можно представить в виде рис. 1.

<sup>10</sup> Данная сумма получена из опыта прошлых обследований малых инновационных компаний г. Омска, согласно которым средний размер выручки был именно таким. По оценкам, получаемой прибыли и имеющегося капитала вполне достаточно для коммерциализации нишевых инноваций.

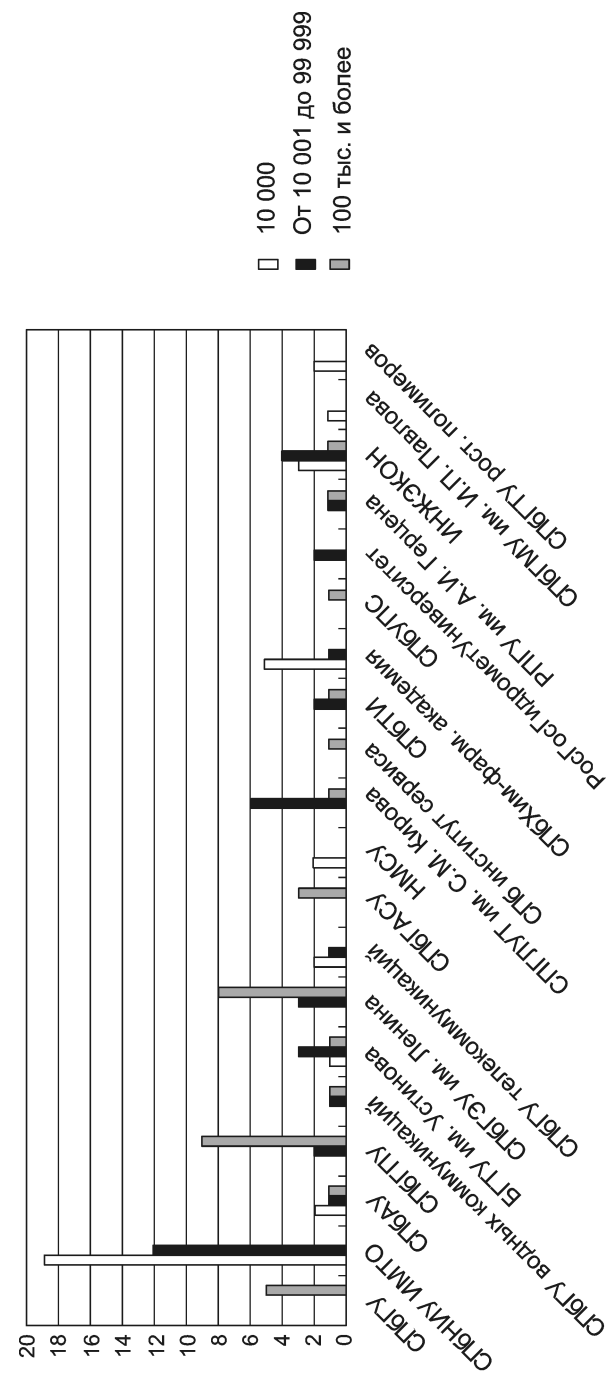


Рис. 1. Распределение уставного капитала по вузам

Источник: Составлено авторами на основе информационно-аналитической базы данных FIRA-PRO.



Из рис. 1 видно, что все пять предприятий, созданных Санкт-Петербургским государственным университетом (СПбГУ), имеют уставной капитал более 100 тыс. рублей. Все они непосредственно связаны с бизнесом, так как либо являются дочерними предприятиями крупных бизнес-структур, либо их руководители являются учредителями предприятий, связанных с высокотехнологичной продукцией. Хотелось бы также заметить, что 9 из 11 предприятий, созданных СПбГПУ, имеют уставной капитал более 100 тыс. рублей и также связаны с бизнесом. Предприятия СПбНИУ ИТМО не отличаются значительным капиталом (лишь в двух случаях он достигает 50 тыс. рублей), но тем не менее связь с бизнесом прослеживается более чем в половине компаний.

Примечательно, что межфирменные контакты имеют место примерно в половине компаний (53 фирмы). При этом вузы существенно различаются по интенсивности взаимодействия малых инновационных предприятий с другими организациями (рис. 2).

Как видно из рис. 2, наиболее интенсивную связь с бизнесом поддерживают компании двух вузов Санкт-Петербурга — СПбГПУ и СПбНИУ ИТМО. В СПбГПУ отсутствуют предприятия, у которых нет связи с бизнесом, что свидетельствует о серьезности намерений вуза по созданию компаний и поиску финансирования через сторонний бизнес. Данный факт говорит о том, что бизнес взаимодействует с вузами, если есть общая заинтересованность и желание коммерциализировать разработки.

В СПбНИУ ИТМО, несмотря на большое количество предприятий, в которых есть связь с бизнесом, также отмечается самое большое количество предприятий с полным отсутствием такой связи. Данных предприятий более половины от всего числа созданных вузом, и, скорее всего, эти компании созданы для личных целей вуза, на перспективу.

Все предприятия, созданные Санкт-Петербургским государственным горным институтом имени Г.В. Плеханова (СПГГИ), а их всего два, плотно взаимодействуют с бизнесом. В малых инновационных компаниях прослеживается тесная связь с добывающими бизнес-структурами как через руководителей, так и через учредителей данных компаний. Предприятия занимаются научными разработками в сфере добычи и обработки полезных ископаемых и драгоценных камней. Такая же ситуация складывается в Санкт-Петербургском государственном университете путей сообщения (ПГУПС). Там создано всего одно предприятие — научно-инновационный центр «Вагоны», — которое является дочерним по отношению к государственному предприятию ОАО НВЦ «Вагоны».

Что касается вузов, у малых инновационных предприятий которых отсутствует связь с бизнесом, то здесь необходимо отметить

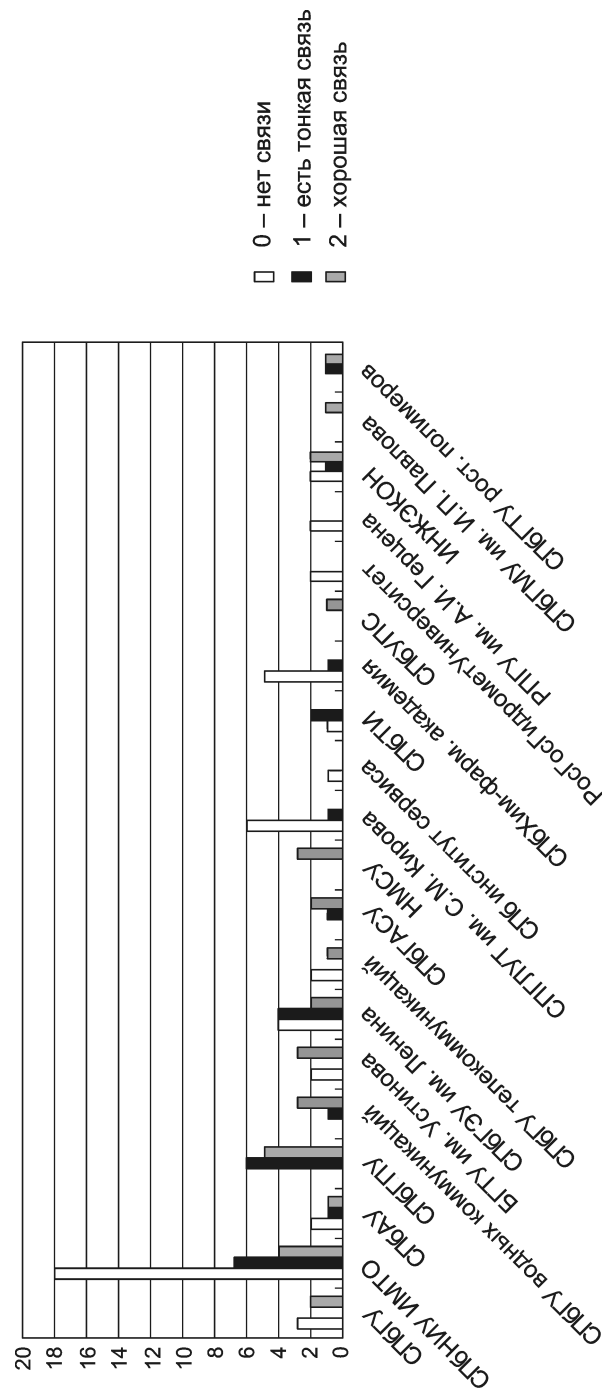


Рис. 2. Степень связи малых инновационных предприятий при вузах с бизнесом  
 Источник: Составлено авторами на основе информационно-аналитической системы FIRA-PRO.

Санкт-Петербургскую государственную химико-фармакологическую академию (СПХФА), Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики (СПБГУСЭ) и Санкт-Петербургский государственный университет водных коммуникаций (СПБГУ водных коммуникаций). В этих вузах создано мало предприятий. Все они имеют очень слабую связь с бизнесом либо не имеют ее вообще. Остальные же вузы, как видно из рис. 2, показывают средний результат по полному отсутствию и тесной кооперации малых предприятий с бизнесом.

Таким образом, среди вузов Санкт-Петербурга прослеживается разное отношение к малым инновационным предприятиям. В одних случаях вузы развивают бизнес, применяя собственные разработки и ноу-хау, в других случаях стараются не использовать данную им государством возможность организовывать предприятия, так, как это делается за рубежом.

Более чем в половине случаев (29 фирм из 53) межфирменная кооперация малых инновационных предприятий с другими компаниями выстраивается при посредничестве соучредителя, являющегося в то же время преподавателем (сотрудником) данного вуза. Другими словами, работник вуза может иметь бизнес на стороне, и это довольно распространенное явление. В отдельных случаях обороты такого стороннего бизнеса превышают 100 млн рублей. Сотрудник вуза, как правило, является младшим партнером: его доля в уставном капитале редко превышает 25%. Главенствующее положение чаще всего занимает местный крупный предприниматель, имеющий бизнес-интересы и в других сферах. В качестве примера тесных межфирменных связей можно привести малое инновационное предприятие «НИЦ информационных технологий СПбГУ», учредитель которого одновременно является соучредителем ООО «ЛАНИТ-Терком», входящего в состав группы компаний «ЛАНИТ». Данная компания — крупнейший российский системный интегратор и партнер более двухсот основных мировых производителей оборудования и программных решений в области высоких технологий<sup>11</sup>. Достаточно сказать, что общее количество сотрудников компании составляет 5400 человек, а оборот в 2012 г. превысил 73 млрд рублей.

### Заключение

Нельзя согласиться с представлениями отдельных экспертов о нежизнеспособности сектора малых инновационных предприятий, организованных при вузах в России. Конечно, Закон № 217-ФЗ не

<sup>11</sup> Группа компаний «Ланит»: сайт. URL: <http://www.lanit.ru/about/> (дата обращения: 18.05.2013).

привел к созданию большого количества действительно прорывных проектов. Скорее, отношения между сотрудниками и университетами применительно к коммерциализации разработанных в стенах вуза научно-технических инноваций были формализованы. До августа 2009 г. вузы по мере возможностей (и желания) помогали сотрудникам, желавшим коммерциализировать свои разработки, посредством предоставления помещений, создания инновационной инфраструктуры, содействия в участии в государственных программах, оказания научно-технической и консультационной поддержки<sup>12</sup>. После принятия закона такие компании организовали аффилированные малые инновационные фирмы, через которые можно получить предоставляемые государством льготы. Учитывая, что более половины малых фирм аффилировано с крупными через посредничество соучредителя — сотрудника вуза, можно сделать следующий вывод: выстраивание «пояса» инновационных компаний вокруг вуза — прерогатива вуза. Университет должен всячески поощрять кооперацию с бизнесом, упрощая, к примеру, бюрократические правила выполнения НИОКР по заказам компаний. Другая разумная мера — поддержание отношений с выпускниками, поскольку из зарубежной практики известно, что большая часть инновационных компаний создается именно выпускниками, а не сотрудниками вузов.

### Список литературы

- Виньков А., Полушин А.* Им не видать гомеостаза // Эксперт. 2013. № 20. Группа компаний «Ланит»: сайт. URL: <http://www.lanit.ru/about/>
- Кутузов В.М., Потрахов Н.Н., Рыжов Н.Г., Шестопалов М.Ю.* Партнерство университета с компаниями: опыт передачи малому предприятию инновационных разработок вуза // Инновации. 2006. № 7.
- Balderi C., Piccaluga A.* A Theoretical and Empirical Contribution for a Better Understanding of Academic Spin-offs' Growth Patterns // IDEAS: Economics and Finance Research: Website. 2010. URL: <http://ideas.repec.org/p/sse/wpaper/201004.html>
- Gottschalk S., Müller K., Niefert M.* Founder's Human Capital, Entry Strategies and Start-up Size // ZEW Discussion Papers. 2009. N 09-030.
- Vinig T., Rijsbergen P.* Determinants of University Technology Transfer — Comparative Study of US, Europe and Australian Universities // Social Science Research Network. 2009. URL: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1324601](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1324601)

<sup>12</sup> См.: *Кутузов В.М., Потрахов Н.Н., Рыжов Н.Г., Шестопалов М.Ю.* Партнерство университета с компаниями: опыт передачи малому предприятию инновационных разработок вуза // Инновации. 2006. № 7. С. 28.

**Э.А. Ишмаметов<sup>1</sup>,**

аспирант кафедры статистики экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

## СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ДОХОДНОСТИ ПЕРВИЧНО РАЗМЕЩЕННЫХ АКЦИЙ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

В статье анализируется среднесрочная доходность акций российских компаний, вышедших на биржу путем первичного публичного размещения в 2000–2007 гг. Для акций этого класса характерна более низкая доходность в течение 1–5 лет (в Европе и в США). Исследуется зависимость 1–3-летней доходности первично публично размещенных акций российских компаний от факторов капитализации и недооценки.

**Ключевые слова:** недооценка, капитализация, пониженная среднесрочная доходность IPO акций.

The article deals with the problem of IPO underperformance of Russian companies listed in 2000–2007. It is typical for this type of shares to have lower profitability within 1–5 years (in Europe and the U.S.). The article also considers the dependence of 1–3 years yields of IPO shares of Russian companies on factors of capitalization and underpricing.

**Key words:** underpricing, capitalization, the lowered medium-term profitability of IPO stocks.

IPO — первичное публичное размещение акций компаний на фондовых рынках. Первичное размещение акций осуществляется в целях финансирования возможности роста, аккумуляции капитала, укрепления имиджа компании, увеличения ее открытости и прозрачности, стимулирования менеджеров и других сотрудников, получения наличных средств путем продажи финансового интереса в компании или продажи бизнеса владельцами. Все это имеет уникальные и явные долговременные последствия для фундаментального развития компании.

Акции IPO отличаются от обычных акций только в течение 3–5 лет. Они имеют несколько особенностей. Первой особенностью является существование аномальных первоначальных доходностей. Это означает, что рыночная цена первого дня торгов в среднем сильно превышает цену размещения (недооценка). Другая особенность акций IPO связана с феноменом «горячих» выпусков, который заключается в том, что наблюдаемая эмиссионная активность характеризуется значительными повторяющимися и в некоторой мере предсказуемыми колебаниями.

<sup>1</sup> Ишмаметов Эльдар Амирович, тел.: +7 (495) 942-34-30; e-mail: eldarish@mail.ru

В данной работе исследуется третья особенность акций IPO: в среднесрочной перспективе они имеют доходность ниже рыночной, т.е. ниже доходности обыкновенных акций, торгуемых на бирже более 4–5 лет.

Объективно оценить успешность IPO для эмитента и инвестора можно только в связи с дальнейшей долгосрочной динамикой котировок акций компаний. Поэтому актуальным является изучение причин и факторов, влияющих на долгосрочную динамику котировок акций.

Зависимость долгосрочной доходности акций IPO от разнообразных факторов (недооценка, возраст компании, структура капитала и т.д.) зафиксирована во всех странах, но уровни этой зависимости различаются или имеют свои особенности в каждой конкретной стране.

Актуальным для инвесторов и эмитентов оказывается выявление специфических особенностей IPO российских компаний. Это имеет большое значение, так как в связи с пониженной доходностью акций компаний-эмитентов на временном интервале 1–3 года стоимость компании-эмитента в данный период также падает на 20% (что имеет место в США и Европе). Поэтому исследование указанной проблемы для российских компаний важно с точки зрения минимизации возможных потерь.

В представленной работе была поставлена следующая задача: оценить степень влияния лишь двух отдельных факторов, таких, как уровень недооценки и размер капитализации на среднесрочную доходность акций российских компаний, вышедших на биржу путем первичного открытого размещения, выявить сходства и различия этих зависимостей с результатами исследований, проведенных в Европе и США.

Анализ охватывает 54 компании, которые вышли на рынок IPO в период с 2000 по 2007 г. включительно. Для компаний, прошедших IPO в 2007 г., расчеты показателей аномальной доходности проводились до 2008 г. включительно в целях минимизации влияния кризиса. Для примера представлен анализ только по двум факторам — капитализация и недооценка (табл. 1). Для поиска информации использовались базы данных РТС, ММВБ и Bloomberg.

Таблица 1

Описательные характеристики компаний

Показатели	Всего	2000–2005 гг.	2006 г.	2007 г.
Количество IPO	54	18	17	19
Капитализация (млрд долл.)				

Показатели	Всего	2000—2005 г.	2006 г.	2007 г.
Средняя	4,54	2,04	6,16	5,46
Медиана	1,31	0,57	1,13	2,4
Минимальная	0,05	0,08	0,05	0,31
Максимальная	79,8	8,68	79,8	36,7
Стандартное отклонение	11,78	2,85	19,02	8,36
<b>Недооценка (%)</b>				
Средняя	4,79	5,49	7,53	1,87
Медиана	3,90	4,64	4,09	1,74
Минимальная	-25,16	-3,45	-9,20	-25,16
Максимальная	30,43	15,90	30,43	24,29

Средняя капитализация российских компаний, вышедших на IPO с 2000 по 2007 г., составила 4,5 млрд долл., а медианное значение — 1,31 млрд долл.

Средняя первоначальная доходность российских компаний с 2000 по 2007 г. составила 4,75%, что ниже результатов США (18%), рынков Европы и значительно ниже развивающихся рынков. Первоначальная доходность на «новых рынках» Европы 35%.

В статье использовался расчет аномальной доходности по стратегии «купить и держать» (buy and hold abnormal return, BHAR), который применяется только в рамках методов сопоставления компаний-аналогов и «референтных портфелей» (табл. 2). BHAR — это разница между показателями BHR компании-эмитента и аналогичной компании-неэмитента, которые рассчитываются методом сложных процентов с ежемесячным наращиванием в течение соответствующего периода времени.

Для анализа влияния факторов капитализации и недооценки на доходность расчеты производились по трем периодам для каждого фактора — за год, два и три. Но для примера ниже приведены таблицы лишь за двухлетний период.

При анализе влияния капитализации все исследуемые компании были разделены на три группы в зависимости от ее величины: третий столбец рассчитан на основе данных по компаниям, чья капитализация на момент IPO превышала 3 млрд долл., четвертый столбец — от 1 до 3 млрд долл., пятый — менее 1 млрд долл. (табл. 3).

Результаты одногодичной, двухгодичной и трехгодичной доходности акций российских компаний, прошедших IPO в период с 2000 по 2007 г.

Показатели	Месяц по отношению к IPO		
	12	24	36
	Среднесрочный рынок		Долгосрочный рынок
Среднее BHR акций IPO, %	13,89	44,78	143,49
Среднее BHR биржевого индекса, %	12,9	31,64	72,79
Коэффициент избыточной доходности	1,01	1,10	1,41
Среднее BHAR, %	0,99	13,15	70,78
Медиана BHAR, %	0,50	-3,48	25,66
Число положительных BHAR	27	16	9
Число отрицательных BHAR	27	17	9
Число IPO (всего)	54	33	18

Примечание: BHR — доходность акций по стратегии «купить — держать», BHAR — отношение доходности акций IPO к доходности акций эталонного портфеля.

Двухгодичные результаты доходности акций российских компаний, прошедших IPO в период с 2000 по 2007 г., в зависимости от размера капитализации

Показатели	Капитализация			
	Все	3 < x	1 < x < 3	1 > x
Среднее BHR акций, %	44,78	78,06	-13,75	57,42
Среднее BHR индекса, %	31,64	3,55	-25,06	74,03
Коэффициент избыточной доходности	1,10	1,72	1,15	0,90
Среднее BHAR, %	13,15	74,51	11,31	-16,61
Медиана BHAR, %	-3,48	40,04	6,53	-35,15
Число положительных BHAR	16	6	6	4
Число отрицательных BHAR	16	2	2	12
Число IPO (всего)	32	8	8	16

Примечание: BHR — доходность акций по стратегии «купить — держать», BHAR — отношение доходности акций IPO к доходности акций эталонного портфеля.

Анализ табл. 3 и подобных исследований за один год и три года позволяет сделать вывод о том, что инвестору выгоднее инвестировать в акции IPO российских компаний с капитализацией более 1 млрд долл., которые показывают лучшие значения ВНАР. Компании с капитализацией ниже 1 млрд долл. в течение всего трехлетнего периода остаются убыточными, что подтверждает следующую гипотезу: компании малой капитализации менее доходны в долгосрочном периоде, чем крупные. В зарубежных исследованиях результаты влияния размеров компаний противоречивы. В США и Европе более мелкие компании с хорошим андеррайтером показывают лучшие долгосрочные результаты, чем крупные. (Российские компании с капитализацией в 1 млрд долл. не являются мелкими по мировым меркам, но в выборке, представленной в статье, относятся к наименьшим.)

При анализе влияния недооценки все исследуемые компании были разделены на три группы в зависимости от ее величины: третий столбец рассчитан на основе данных по компаниям, чья недооценка больше 5%, четвертый столбец — от 0 до 5%, пятый — компании, переоцененные в первые дни торгов (табл. 4).

Таблица 4

Двухгодовые результаты доходности акций российских компаний, прошедших IPO в период с 2000 по 2007 г., в зависимости от величины недооценки

Показатели	Недооценка			
	Все	5 < x	5 < x < 0	0 > x
Среднее ВНР акций, %	46,52	67,41	12,18	55,48
Среднее ВНР индекса, %	32,51	41,56	47,48	-0,91
Коэффициент избыточной доходности	1,11	1,18	0,76	1,57
Среднее ВНАР, %	14,01	25,85	-35,29	56,39
Медиана ВНАР, %	1,25	2,60	-39,59	11,90
Число положительных ВНАР	16	7	3	6
Число отрицательных ВНАР	15	6	7	2
Число IPO (всего)	31	13	10	8

Примечание. ВНР — доходность акций по стратегии «купить — держать», ВНАР — отношение доходности акций IPO к доходности акций эталонного портфеля.

Анализ табл. 4 и подобных исследований за периоды год и три года показывает, что доходность акций IPO с недооценкой более 5% и переоценкой растет в течение трех лет, но переоцененные ак-

ции дают доходность к концу второго-третьего года в 3–5 раз большую. Акции IPO со средней для выборки недооценкой и к концу третьего года открытой торговли оказываются убыточными. Данное исследование не подтверждает гипотезу: чем выше недооценка, тем хуже долгосрочные результаты, что имеет место в исследованиях зарубежных авторов.

В представленной работе определена не только зависимость долгосрочной доходности от факторов капитализации и недооценки, но обозначен точный уровень недооценки, с которого акции российских компаний начинают показывать отрицательную доходность, а также определен максимальный уровень капитализации, с которого акции российских компаний начинают показывать отрицательную доходность. Данные наблюдения дали результаты, отличающиеся от исследований США и Европы.

К настоящему времени российской экономической наукой и практикой накоплен определенный опыт в области IPO, что позволяет не только анализировать это явление в рамках общемировых достижений, но и выявлять его специфику. По проблемам IPO за рубежом издано большое количество трудов, накоплен огромный научный опыт. Глобальный анализ российских IPO проводить пока преждевременно из-за мирового кризиса, но некоторые тенденции IPO в России можно рассмотреть и оценить уже сейчас для более глубокого понимания российского рынка IPO.

#### Список литературы

- Балашов В.Г. IPO и стоимость российских компаний: мода и реалии. М., 2008.
- Гвардин С.В. IPO: стратегия, перспективы и опыт российских компаний. М., 2007.
- Геддес Р. IPO и последующие размещения акций. М., 2008.
- Дрейхо Д. IPO. Как и почему компании становятся публичными. М., 2008.
- Gregoriou G.N. Initial Public Offerings: an International Perspective. UK, 2008.

**А.В. Черников<sup>1</sup>,**

канд. экон. наук, доцент кафедры маркетинга экономического ф-та  
МГУ имени М.В. Ломоносова

## **ВЛИЯНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЦЕМЕНТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Статья посвящена вопросам влияния региональных особенностей на выбор путей развития цементных предприятий с учетом изменения их конкурентоспособности в данном регионе. Проведен анализ факторов, влияющих на конкурентоспособность цементных заводов Республики Узбекистан, и выявлены основные тенденции ее изменения на исследуемых предприятиях с применением нового понятия «технологическая конкурентоспособность предприятия» и соответствующего критерия КС.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность предприятия, технологическая конкурентоспособность, «мокрый» и «сухой» способы производства, риски.

The article is devoted to the issues of the influence of regional characteristics on the choice of ways of development of the cement enterprises, taking into account the change in the competitiveness of cement plants in the region. The analysis of factors that influence the competitiveness of cement plants of the Republic of Uzbekistan, and identified the main trends of its changes in the studied enterprises with the use of the new concept of «technological competitiveness of enterprises».

**Key words:** the competitiveness of enterprises, technological competitiveness, «wet» and «dry» way of production, risks.

Цементная промышленность является основой стройиндустрии. Устойчивое и эффективное развитие цементного предприятия должно предполагать повышение его конкурентоспособности с учетом региональных особенностей используемого сырья и материалов, топлива и энергоресурсов. Оценка конкурентоспособности должна базироваться на использовании комплекса показателей, учитывающих качественные и количественные характеристики информационных, материальных, энергетических и финансовых потоков предприятия.

В современных условиях предъявляются совершенно иные требования к качественному уровню функционирования предприятия, управления им, характеру решаемых задач, а также к методам

их решения. Появляется необходимость предвидеть возможные изменения во внешней среде, готовиться к ним и активно влиять со своей стороны на будущее состояние. Эффективным инструментом, которым может воспользоваться компания, чтобы достичь успеха в современных условиях, является анализ факторов риска предстоящего развития предприятия. Сложность состоит в том, чтобы учесть все важные факторы, способные повлиять на положение компании в будущем.

В период 2003–2007 гг. отмечался устойчивый рост выпуска цемента по всем четырем предприятиям цементной промышленности Республики Узбекистан. В то же время в ОАО «Ахангаранцемент» и ОАО «Бекабадцемент» ежегодный рост выпуска цемента был значительно выше, чем в ОАО «Кызылкумцемент» и ОАО «Кувасайцемент».

В целом за указанный период прирост выпуска цемента в ОАО «Ахангаранцемент» составил 66,3%, в ОАО «Бекабадцемент» — 105,8%, в то время как в ОАО «Кызылкумцемент» — 37,5%, а в ОАО «Кувасайцемент» — 20,7%. При этом необходимо учитывать «значимость» процентов, так как за период 2003–2007 гг. объем выпуска цемента ОАО «Кызылкумцемент» превышал объем производства цемента ОАО «Кувасайцемент» в среднем в три раза, ОАО «Бекабадцемент» в четыре раза и ОАО «Ахангаранцемент» в два раза.

Из фактических данных по отклонениям в выпуске цемента ОАО «Кызылкумцемент» относительно ОАО «Ахангаранцемент» видно, что за период 2004–2005 гг. разность выпуска увеличилась в связи с большим приростом объема производства цемента в ОАО «Кызылкумцемент» в 2004 г. в размере 23,1%. За период 2006–2007 гг. данная разность в объемах производства цемента стала уменьшаться, что привело к тому, что в 2007 г. относительное отклонение в выпуске цемента ОАО «Кызылкумцемент» к ОАО «Ахангаранцемент» (в %) уменьшилось по сравнению с 2003 г., несмотря на абсолютное превышение отклонений (967 926 т в 2007 г. и 908 891 т в 2003 г.).

Из-за мирового финансово-экономического кризиса в 2008 г. наблюдалось падение объема промышленного производства, в том числе выпуска цемента. Наименьшее падение объема производства цемента в этот год отмечалось в ОАО «Ахангаранцемент» — 44,2%, тогда как в ОАО «Кызылкумцемент» уменьшение выпуска цемента составило 47,1%, в ОАО «Бекабадцемент» — 49,7, в ОАО «Кувасайцемент» — 55%.

Все четыре узбекских цементных предприятия выпускали цемент очень низкой марки — менее или несколько более М-400. Самый крупный цемзавод по объему выпуска цемента — ОАО «Кызылкумцемент» — не достигал даже до М-400, два цементных пред-

<sup>1</sup> Черников Александр Васильевич, тел.: +7 (495) 939-57-22; e-mail: awchl@rambler.ru

приятия — ОАО «Кувасайцемент» и ОАО «Бекабадцемент» — производили цемент М-400. В целом за анализируемый период произошло снижение средней марочности выпускаемого цемента по узбекским предприятиям, за исключением ОАО «Кувасайцемент», где средняя марочность производства цемента не менялась и оставалась все время на прежнем уровне — М-400. Это говорит о том, что в данный период все внимание было направлено на наращивание объемов выпуска цемента, а не на его качество.

Приводимые в табл. 1 данные по удельному расходу электроэнергии на производство цемента по четырем предприятиям Республики Узбекистан за период 2003–2007 гг. и I полугодие 2008 г. развенчивают устоявшийся миф о большей энергоёмкости «мокрого» способа производства цемента по сравнению с «сухим».

Таблица 1

Удельный расход электроэнергии на производство цемента по предприятиям Республики Узбекистан за 2003–2007 гг. и I п/г 2008 г. (кВт·ч/т цем)

Предприятия	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	I п/г 2008 г.
ОАО «Ахангаранцемент»	136,51	128,06	129,48	118,95	117,32	110,78
ОАО «Кызылкумцемент»	168,50	158,60	149,40	147,70	150,00	153,30
ОАО «Кувасайцемент»	107,40	100,90	101,60	101,80	101,50	111,00
ОАО «Бекабадцемент»	123,00	131,00	123,90	119,80	106,80	96,20

Это особенно заметно при сравнении данных по удельному расходу электроэнергии на производство цемента на двух самых больших цементных предприятиях Республики Узбекистан — ОАО «Ахангаранцемент» и ОАО «Кызылкумцемент»:

— на протяжении всего рассматриваемого периода наблюдается значительное превышение удельного расхода электроэнергии на производство цемента в ОАО «Кызылкумцемент» в сравнении с ОАО «Ахангаранцемент»: от 30 кВт·ч/т цем в среднем за этот период до 42,52 кВт·ч/т цем в I полугодии 2008 г.;

— снижение удельного расхода электроэнергии на производство цемента в ОАО «Кызылкумцемент» составило за рассматриваемый период 15,2 кВт·ч/т цем, тогда как в ОАО «Ахангаранцемент» снижение удельного расхода электроэнергии на производство цемента за тот же период было 25,73 кВт·ч/т цем;

— большой прирост объема производства цемента в 2004 г. в ОАО «Кызылкумцемент» (23,1%) в сравнении с приростом объема производства цемента в ОАО «Ахангаранцемент» (13,9%) не привел к уменьшению разрыва в удельном расходе электроэнергии на

производство цемента данных цементных заводов: он составил 30,54 кВт·ч/т цем.

Все перечисленное выше свидетельствует также о гораздо больших технологических возможностях снижения удельного расхода электроэнергии на производство цемента в условиях «мокрого» способа производства в сравнении с «сухим» способом производства.

Сравнение двух крупных производителей цемента в Республике Узбекистан — ОАО «Ахангаранцемент» и ОАО «Кызылкумцемент» — показало, что за период с 2003 по 2008 г. полная себестоимость одной тонны цемента увеличилась по ОАО «Ахангаранцемент» в 2,4 раза, а по ОАО «Кызылкумцемент» в 3,5 раза; увеличение производственной себестоимости одной тонны цемента за данный период по ОАО «Ахангаранцемент» составило 2,3, тогда как по ОАО «Кызылкумцемент» — 3,0. В целом разрыв в затратах на производство одной тонны цемента увеличился по сравниваемым цемзаводам по полной себестоимости с 43 сум/т в 2003 г. до 4826 сум/т в 2007 г., т.е. в 112 раз; по производственной себестоимости с 571 до 2766 сум/т, т.е. почти в 5 раз. В 2008 г. разрыв на производство одной тонны цемента резко увеличился и составил по полной себестоимости 20 568 сум/т (увеличение в 4,3 раза по сравнению с 2007 г.) и по производственной себестоимости 8741 сум/т (увеличение в 3,2 раза по сравнению с 2007 г.). Это свидетельствует о том, что, во-первых, «мокрый» способ производства цемента в ОАО «Ахангаранцемент» является в региональных природно-климатических и экономических условиях Республики Узбекистан более эффективным по сравнению с «сухим» способом производства цемента в ОАО «Кызылкумцемент»; во-вторых, принятая технологическая схема в ОАО «Ахангаранцемент» в меньшей степени подвержена влиянию финансово-экономического кризиса по сравнению с технологической схемой в ОАО «Кызылкумцемент».

Оценка работы цементного предприятия не может осуществляться только по отдельным показателям, в том числе себестоимости цемента. Это может привести к искаженным результатам и соответственно к выбору неверных решений по технологическому и финансово-экономическому развитию цементного производства. Комплексным показателем, учитывающим эффективность работы цементного производства, т.е. одновременно затраты электроэнергии, топлива, сырья и материалов и качество выпускаемого клинкера, цемента, является критерий технологической конкурентоспособности цементных предприятий — КС. Кроме того, следует подчеркнуть, что при расчете критерия КС также необходимо принимать во внимание фондовооруженность работников с учетом уровня износа, степени использования технологического оборудования и трудоемкости изготовления цемента.

При сравнении цементов различных заводов следует обязательно учитывать критерий КС. При сравнении цементных заводов по критерию КС необходимо принимать во внимание стоимость сложившихся тарифов на электроэнергию и в случае резкого расхождения переходить на расчет КС в натуральном выражении (кВт·ч/т/кг/см<sup>2</sup>). Так, например, при сравнении 15 цементных предприятий России, Республик Армения и Узбекистан за 2006 г. выяснилось, что ОАО «Ахангаранцемент» может занять первое место по критерию КС, выраженному в стоимостном значении (в рублях), так как стоимость тарифов на электроэнергию в Республике Узбекистан гораздо ниже, чем в России и Республике Армения, тогда как при расчете критерия КС в натуральном выражении конкурентоспособность данного цементного предприятия оказывается в два раза ниже чем у ОАО «Осколцемент» (Россия).

В соответствии с полученными значениями критерия КС в табл. 2 представлены данные о соответствующих местах по четырем цементным предприятиям Республики Узбекистан за период 2003–2007 гг. и I полугодие 2008 г.

Таблица 2

Ранжирование по критерию технологической конкурентоспособности КС цементных заводов Республики Узбекистан за период 2003–2007 гг. и I п/г 2008 г.

Годы	ОАО «Ахангаранцемент»	ОАО «Кызылкумцемент»	ОАО «Кувасайцемент»	ОАО «Бекабадцемент»	ОАО «Ахангаранцемент»	ОАО «Кызылкумцемент»	ОАО «Кувасайцемент»	ОАО «Бекабадцемент»
	По предприятиям				По годам			
2003	2	4	1	3	6	6	6	6
2004	2	4	1	3	5	4	5	4
2005	2	3	1	4	3	1	3	3
2006	4	3	1	2	4	2	2	1
2007	2	4	1	3	1	5	1	2
I п/г 2008	2	3	1	4	2	3	4	5

Как видно из данных в табл. 2, первое место на протяжении всего периода 2003–2007 гг. и I полугодия 2008 г. занимал ОАО «Кувасайцемент», несмотря на меньший объем производства, большую относительную численность персонала и, естественно, более низкий уровень производительности труда, низкую заработную плату в сравнении с ОАО «Ахангаранцемент» и ОАО «Кызылкумцемент» и низкий уровень активности цемента (400 кг/см<sup>2</sup>). Это объясняется небольшими издержками производств и потребностями строительного комплекса в низких марках цемента. Иными словами, данное цементное предприятие имеет высокую эффективность использования ресурсов.

Но самая главная причина заключается в отсутствии рынка и соответствующей конкуренции, т.е. нет потребителей, которые бы требовали поставок цемента высокого качества. Таким образом, следует признать, что, несмотря на первое место, будущего у ОАО «Кувасайцемент» в условиях рынка нет.

Второе место ОАО «Ахангаранцемент» свидетельствует, во-первых, о постоянно проводимой на цементном предприятии работе по повышению эффективности использования ресурсов, за исключением провала в 2006 г.; во-вторых, о преимуществах «мокрого» способа производства по сравнению с «сухим», который используется на выпускающем примерно тот же объем цемента ОАО «Кызылкумцемент». Последнее предприятие, несмотря на проведенную реконструкцию и резкий рост объема производства в 2004 г. (на 23%), все время оставалось на третьем месте, выпуская цемент довольно низкого качества.

Занявший третье место цементный завод ОАО «Кызылкумцемент», как уже упоминалось выше, использует технологию «сухого» способа производства. В связи с этим интересно сравнить эффективность производства данного цементного предприятия с эффективностью четырех российских предприятий, использующих ту же технологию.

Цементное предприятие ОАО «Кызылкумцемент» (Республика Узбекистан), несмотря на самый низкий средний тариф на электроэнергию в размере 0,72 рубля на производство цемента и третье место по уровню производственной себестоимости, имеет самый высокий уровень значения критерия конкурентоспособности КС по сравнению с российскими цементными заводами как в рублях, так и с учетом натуральных показателей (кВт·ч), следовательно самую низкую конкурентоспособность. Такое положение объясняется тем, что данное предприятие имеет самый низкий уровень средней марки цемента в размере 398,9, который учитывается в знаменателе при расчете критерия конкурентоспособности. Поэтому чем меньше значение знаменателя, тем больше значение кон-



курентоспособности КС, выраженное как в рублях, так и в натуральных показателях (кВт·ч).

Основное преимущество критериев КС заключается в том, что данные показатели являются масштабируемыми параметрами, которые могут и должны задаваться при повышении эффективности действующих цементных предприятий. Появляется возможность планировать повышение технологической конкурентоспособности в связи с использованием критерия КС: должна решаться конкретная задача достижения определенных значений задаваемых параметров, обязательно превышающих их базовые значения для сравниваемого производства.

В качестве примера рассмотрим задачу достижения ОАО «Ахангаранцемент» ( $КС = 2,113$ ,  $C_{расч} = 880,95$  кВт·ч/т и  $M_{ср} = 417,00$ ) КС ОАО «Осколцемент» (КС (в натуральном выражении — кВт·ч/т/кг/см<sup>2</sup>) = 1,073 (1-е место),  $C_{расч} = 518,03$  кВт·ч/т и  $M_{ср} = 483,0$  кг/см<sup>2</sup>) по фактическим данным за 2006 г.

Первый шаг в решении поставленной задачи связан с повышением средней марки цемента  $A_{ср}$  при постоянстве  $C_{расч}$ . Расчеты показывают: необходимо поднять среднюю марку цемента с 417,00 до 821,00 кг/см<sup>2</sup>, что вряд ли реально. В то же время нужно отметить, что данный шаг является одним из основных путей повышения конкурентоспособности цементных предприятий и от него не надо ни в коей мере отказываться. Второй шаг связан с определением величины необходимого снижения  $C_{расч}$ , которая равна  $880,95 - 447,44 = 433,51$  кВт·ч/т, что составляет 49,2% от общей величины себестоимости  $C_{расч}$ .

Таким образом, для достижения ОАО «Ахангаранцемент» КС ОАО «Осколцемент» необходимо или поднять среднюю марку цемента на 463,95 кг/см<sup>2</sup>, или снизить себестоимость  $C_{расч}$  на 433,51 кВт·ч/т. Данные направления повышения конкурентоспособности нереальны для осуществления поставленных целей, так как такое положение свидетельствует лишь об огромном отставании ОАО «Ахангаранцемент» по критерию конкурентоспособности КС от ОАО «Осколцемент» и большинства российских цементных предприятий. С другой стороны, следует отметить, что ОАО «Осколцемент» в качестве базового цементного предприятия оказался пригодным для того, чтобы на основе вышеприводимых расчетов определять пути совершенствования для всех российских цементных предприятий, и может быть использован как стандарт развития для ОАО «Ахангаранцемент». При этом необходимо, во-первых, ставить реально достижимые цели повышения технологической конкурентоспособности на основе КС на ближайшие годы и, во-вторых, разрабатывать одновременно два направления — повышение средней марки цемента и снижение производственной себестоимости.

Установлено, что «мокрый» способ производства цемента в природно-климатических и экономических условиях Республики Узбекистан более эффективен по сравнению с «сухим» способом как по эффективности использования ресурсов, так и по качеству выпускаемой продукции.

### Список литературы

- Сравнительный менеджмент / Под ред. С.Э. Пивоварова. СПб., 2011.  
*Черников А.В.* Планирование развития конкурентоспособности предприятия // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 2007. № 3.  
Экономика инноваций: практические рекомендации по бизнес-планированию. М., 2011.

## Трибуна преподавателя

Н.М. Хабалашвили<sup>1</sup>,

канд. экон. наук, науч. сотр. лаборатории философии хозяйства экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

### О НЕКОТОРЫХ ТЕРМИНАХ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЕ

В статье подробно разбираются особенности употребления и применения таких важных экономических терминов, как «ценность», «стоимость» и «потребительная ценность».

**Ключевые слова:** ценность, стоимость, потребительная ценность, цена.

In the article features of the use and application of such important economic terms, as “value”, “cost” and “use-value” are in detail considered.

**Key words:** value, cost, use-value, price.

В экономической литературе термин «потребительная ценность», несмотря на его «вечный», внеисторический характер, практически не применяется. В то же время близкий по смыслу термин «ценность», отождествляемый с термином «стоимость», часто используется в качестве его заменителя. При этом, рекомендуя, а иногда и употребляя слово «ценность» вместо «стоимость» (в известном определении стоимости), все-таки избегают применения термина «потребительная ценность». Кроме того, отождествляя стоимость и ценность, часто и цену — денежное выражение стоимости — отождествляют с ценностью. В результате получается, что ценность, подобно цене, является денежным выражением стоимости.

Однако ценность и цена, а тем более ценность и стоимость вовсе не тождественные понятия. «Ценность» связана с ценой этимологически, т.е. по происхождению слов, хотя по смыслу, семантически, это разные, как правило, легко различимые в современной языковой практике слова<sup>2</sup>.

Термин «ценность», во-первых, является внеисторическим понятием; во-вторых, он универсален и богат смысловыми оттенками. В этом отношении, помимо прочего, под ценностью подразумеваются как материальные, так и нематериальные ценности. В свою очередь материальные ценности, в отличие от нематериальных (культурных, духовных, национальных и т.п.), называются (долж-

ны называться) потребительными ценностями. Материальные, т.е. потребительные, ценности могут существовать и как товарные, и как нетоварные ценности. Разница заключается в том, что если товарные ценности в качестве потребительных ценностей охватывают только товары, то к материальным ценностям в качестве потребительных ценностей могут относиться как собственно товары, так и любые продукты труда, не относящиеся к товарам.

Слово же «стоимость», являясь историческим понятием, причем однозначным и конкретным, связано только с товарным производством и несет определенную смысловую нагрузку, подразумевая общественно необходимые затраты труда для производства той или иной потребительной ценности. Значит, у слова «ценность» в смысле «потребительная ценность» в условиях товарного производства появляется новое содержание, и это содержание в русском языке выражается термином «стоимость». Действительно, когда хотят узнать цену товара, то обычно спрашивают, сколько стоит товар, т.е. интересуются его стоимостью, а не ценностью. Но спрашивая о стоимости товара, подразумевают, сколько труда стоит производство товара. Ведь недаром же А. Смит говорил, что «первой ценой, первыми деньгами, которыми оплачивали товар, был труд». П. Струве также отмечал, что русское слово «стоимость» по своему обычному смыслу, т.е. по принятому в обыкновенной речи словупотреблению, обозначает затрату на производство или издержки производства в хозяйстве, основанном на обмене.

Материальные (потребительные) ценности в виде продуктов труда (товаров и не товаров), в отличие от нематериальных ценностей, которые тем более не являются стоимостями, образуются посредством труда при переформировании вещества природы определенным образом. Даже в сфере услуг не всегда создается потребительная ценность — овеществленная форма полезности, несмотря на то что в этой сфере постоянно происходит создание полезности. Следовательно, содержание потребительной ценности принимает не всякий труд, а только тот целенаправленный труд, который осуществлен в продукте. Но не всякая потребительная ценность является товаром, т.е. не всякий труд, который осуществлен в продукте, создает стоимость. Именно поэтому отождествлять стоимость и ценность и таким образом заменять стоимость ценностью или наоборот нецелесообразно (во-первых, как было сказано, не все ценности являются стоимостями (товарами), как, например, нематериальные ценности; во-вторых, стоимость могут иметь только материальные (потребительные) ценности, но не все, а только те, которые существуют в качестве товаров).

Под ценностью в качестве внеисторической категории всегда подразумевались и подразумеваются как материальные, так и не-

<sup>1</sup> Хабалашвили Николай Михайлович, e-mail: edu@rector.msu.ru

<sup>2</sup> Чеховский В. О переводе Марксова «Wert» на русский язык // Вопросы экономики. 2008. № 1. С. 155.

материальные ценности. Поэтому когда употребляется слово «ценность», то обязательно имеются в виду или материальные (потребительные), или нематериальные ценности, но никак не стоимость. То есть слово «ценность» применяется в словосочетаниях в определенном контексте, иначе, в качестве отдельно взятого слова, оно теряет смысл. В связи с этим следует сказать, что если значение слова «стоимость» всегда связано с товарным производством, то про слово «ценность» всегда — и в условиях дотоварного производства, и в условиях товарного производства, и в условиях нынешних и будущих нетоварных производств — такое говорить нецелесообразно, так как это слово применительно к материальным ценностям (товарным и нетоварным) обозначало, обозначает и будет обозначать только потребительную ценность, а не потребительную стоимость, как обычно подразумевается. Действительно, если не производится стоимость (товар), то, во-первых, откуда же взяться словосочетанию «потребительная стоимость», а во-вторых, словосочетание «потребительная стоимость», как об этом говорил еще П. Струве, «явно нелепо». Наличие слова «стоимость» в словосочетании «потребительная стоимость» ведет к ложному логическому суждению о том, что если стоимость — это затраты труда на производство товара, то термин «потребительная стоимость» должен означать затраты труда, т.е. стоимость (цену) потребления (эксплуатации) товара. Впрочем, именно такое содержание вкладывается в данный термин некоторыми исследователями, что, по мнению автора статьи, является ошибочным. Отсюда следует, что стоимость товара и ценность товара — это различные понятия. Более того, ценность товара в смысле потребительной ценности представляет собой одну из сторон товара.

Слово «стоимость», отмечает немецкий ученый В. Чеховский, ни в смысле «полезность», ни в смысле «вещь» или «предмет потребления» в русском языке не употребляется. Значит, его использование для перевода Gebrauchswert исключается. Остается слово «ценность». Немецкое Gebrauchswert по-русски — это потребительная ценность, т.е. полезность, полезная вещь или предмет потребления<sup>3</sup>.

Таким образом, в экономической литературе отдельно взятое слово Wert на русский язык переводится (должно переводиться) как «стоимость», а в словосочетании Gebrauchswert — как «потребительная ценность». Следовательно, применение отдельно взятого слова «ценность» в экономической литературе нецелесообразно. Его использование целесообразно в словосочетании «потребительная ценность». По всей вероятности, именно потребительную ценность подразумевал К. Маркс в своих многочисленных выска-

зываниях, но это словосочетание переводили и переводят как потребительную стоимость. Не мог К. Маркс говорить, что потребительная стоимость является единой для всех формаций субстанцией — и для формации и хозяйств, где отсутствовало товарное производство, и для формации с товарным производством. Такой единой субстанцией может быть только потребительная ценность. Поэтому, говоря о двух сторонах товара, К. Маркс, скорее всего, подразумевал стоимостную и потребительно-ценностную стороны, а не потребительно-стоимостную сторону. Говоря о том, что потребительная стоимость продукта приобретает исторически специфический характер потребительной стоимости продукта-товара, он, видимо, имел в виду потребительную ценность, так как именно характерная для продукта-не товара потребительная ценность приобретает исторически специфический характер потребительной ценности продукта-товара.

Об этом же свидетельствуют и другие высказывания К. Маркса, в которых отдается предпочтение в пользу применения термина «потребительная ценность». К таким высказываниям относится в том числе суждение о том, что «быть потребительной стоимостью представляется необходимым условием для товара, но быть товаром — это назначение, безразличное для потребительной стоимости. Товар, стоимость немислимы без потребительной стоимости. Последняя же может существовать вне товара, без стоимости». Данное высказывание, по мнению автора статьи, относится как к товарному, так и к нетоварному производству, т.е. к производству продуктов для собственного или внутрихозяйственного потребления.

Перефразировав приведенное высказывание К. Маркса применительно к труду, можно сказать, что для конкретного труда, создающего потребительную ценность, существование абстрактного труда, создающего стоимость, безразлично, а вот абстрактный труд без конкретного труда немислим, так как отношение полезности (потребительной ценности) к стоимости тождественно отношению конкретного труда к абстрактному. Это в свою очередь означает, что потребительная ценность существовала, существует и будет существовать всегда, так же как и хозяйственная деятельность человека, — и в условиях доэкономического (дотоварного) хозяйства, и в условиях экономического (товарного) хозяйства, и в условиях нынешних и будущих неэкономических (нетоварных) хозяйств. Здесь уместно отметить, что в товарном хозяйстве отношение стоимости к потребительной ценности тождественно не только отношению абстрактного труда к конкретному, но и отношению экономического к неэкономическому. И так же как, например, существование абстрактного труда или стоимости безразлично для конкретного труда или потребительной ценности, существование экономики,

<sup>3</sup> См.: Чеховский В. Указ. соч. С. 156.

экономической деятельности безразлично для хозяйства, хозяйственной деятельности, так как экономики нет без хозяйства, хозяйственной деятельности, а вот хозяйство без экономики всегда было, есть и будет, пока существует человечество, поскольку «нет жизни без хозяйства и хозяйствования, как и хозяйства и хозяйствования нет без жизни»<sup>4</sup>.

Именно в условиях нетоварных производств стоимость является безразличной для потребительной ценности, абстрактный труд — для конкретного труда, экономика — для хозяйства по той причине, что при этом отсутствует товарное производство и, следовательно, абстрактный труд, стоимость, экономическая деятельность. Крестьянское хозяйство, создавая продукт для собственного потребления, не производит товар (стоимость) и не ведет экономическую деятельность. Оно производит потребительную ценность, т.е. его продукт представляет собой только потребительную ценность, созданную его конкретным трудом, составляющим его издержки производства. Здесь полезный характер вещей принимается во внимание уже при самом их производстве, а отношение между целью (полезностью) и средством достижения этой цели (затратами конкретного труда) является непосредственным, где полезностью определяется необходимое время, посвященное производству того или иного продукта (потребительной ценности). В таких условиях ведется чисто хозяйственная деятельность без «примесей» экономики, экономической деятельности. В этом, по мнению автора статьи, и состоит суть трудовой теории потребительной ценности в ее чистом, первоуродном виде. Суть же трудовой теории потребительной ценности заключается в том, что рабочее время, которое посвящали, посвящают или будут посвящать производству того или другого предмета, определялось, определяется или будет определяться степенью полезности (общественной полезности) данного предмета. При этом степенью полезности определяется не только необходимое рабочее время, но и издержки, т.е. затраты конкретного труда, так как, по утверждению Ф. Энгельса, рабочее время всегда остается не только созидающей субстанцией богатства, но и мерой издержек, необходимых для его производства. Таким образом, в трудовой теории потребительной ценности полезность выступает мерой и рабочего времени, и затрат труда, и, следовательно, мерой цен (меновых стоимостей) или других расчетных величин.

Однако если в условиях нетоварных производств стоимость и, следовательно, абстрактный труд, экономическая деятельность являются безразличными для потребительной ценности и для конкретного труда, хозяйственной деятельности, т.е. если эти послед-

ние могут существовать вне товара, без стоимости, то в условиях товарного производства стоимость не может быть безразличной для потребительной ценности. В условиях товарного производства потребительная ценность, несмотря на то что является основой стоимости, средством и условием ее существования, ее вещественным носителем, тоже не может существовать без стоимости. То есть продукт труда в качестве товара, имея потребительную ценность, не может не иметь стоимости, поскольку как две стороны товара они друг друга обуславливают и дополняют в разных соотношениях в зависимости от степени развития товарного производства. Это означает, что если товар обладает потребительной ценностью, то он должен обладать и стоимостью и наоборот. Именно так следует понимать вышеприведенное высказывание К. Маркса о том, что «товар, стоимость немислимы без потребительной ценности. Последняя же может существовать вне товара, без стоимости».

То же самое можно сказать и о других высказываниях К. Маркса о том, что «товар есть потребительная ценность, т.е. предмет для удовлетворения какой-либо системы человеческих потребностей». Действительно, товар всегда есть потребительная ценность, но потребительная ценность не всегда является товаром. Вещь (предмет, продукт), производимая для собственного потребления, представляет собой потребительную ценность, но не является товаром. Потребительная ценность — это «вещь с полезными свойствами», но вещь в качестве продукта труда, как было сказано, не всегда является товаром.

Сходный смысл имеет и общеизвестное высказывание К. Маркса о том, что «полезность вещи делает ее потребительной ценностью». И здесь под вещью подразумевается продукт труда и в качестве товара, и в качестве не товара. В случае вещи-товара полезность всегда делает ее не только потребительной ценностью, но и стоимостью. В случае же вещи-не товара полезность делает ее только потребительной ценностью. Таким образом, приведенные высказывания К. Маркса еще раз говорят в пользу термина «потребительная ценность» по сравнению с термином «потребительная стоимость».

Действительно, если вещь (предмет, продукт) не является стоимостью (товаром), то и термин «потребительная стоимость» тоже отпадает, использование этого термина вообще, и в экономической литературе в частности, является нецелесообразным и ошибочным.

В товаре конкретный труд, образующий потребительную ценность, и абстрактный труд, образующий стоимость, выражают двойной характер труда с двумя сторонами товара. Поэтому из положения о том, что в товарном производстве субстанцией является и абстрактный и конкретный труд, а в нетоварном производстве —

<sup>4</sup> *Осинов Ю.М.* Философия хозяйства: Тезисы. М., 2006. С. 5.

только конкретный труд, следует, что без труда никакой товар или продукт не создается. И поскольку субстанцией стоимости является абстрактный труд, а стоимость в свою очередь является основой цены, то очевидно, что другой основы цены в товарном производстве не существует и не может существовать. Вообще в хозяйственной деятельности человека другой основы, кроме как труд, для создания материальных благ (потребительных ценностей) не бывает, а все остальные утверждения неверны. На этом основываются и трудовая теория стоимости, и существующая до нее, при ней и после нее трудовая теория потребительной ценности.

В условиях товарного производства, где данные теории присутствуют в качестве противоположностей (подобно стоимости и потребительной ценности), если доминирующее положение в производственных отношениях занимает потребительная ценность по отношению к стоимости (меновая стоимость), что имеет место в докапиталистических системах, то, согласно трудовой теории потребительной ценности, основой цены или других обменных пропорций преимущественно выступают определяемые полезностью затраты конкретного труда. Если же доминирующее или господствующее положение в производственных отношениях занимает стоимость (меновая стоимость), что имеет место в условиях рыночной экономики рыночного капитализма совершенной, свободной конкуренции, то, согласно трудовой теории стоимости, основой цены оказывается стоимость, субстанцией которой является абстрактный труд, который в свою очередь не может существовать и осуществляться без конкретного труда так же, как, например, не может существовать лес без дерева, тогда как дерево может существовать без леса.

В условиях товарного производства, начиная с его зарождения и включая простое товарное производство, где доминирующее положение в хозяйственных отношениях принадлежало потребительной ценности и, следовательно, трудовой теории потребительной ценности по отношению к стоимости и трудовой теории стоимости, полезность выступала не только мерой рабочего времени и затрат труда (издержек), но и мерой меновой стоимости.

По всей вероятности, именно такая мысль прослеживается в высказываниях К. Маркса о том, что «в системе буржуазного общества за стоимостью непосредственно следует капитал. В истории этой системе предшествуют другие системы, образующие материальную основу для менее совершенного развития стоимости. Так как меновая стоимость здесь играет побочную роль по отношению к потребительной ценности, то в качестве реального базиса такого общества выступает не капитал, а отношение земельной собственности»<sup>5</sup>.

Отсюда следует, что в докапиталистических системах мерой и рабочего времени, определяемого полезностью потребительной ценности (продукта, товара), и меновой стоимости, игравшей побочную роль по отношению к потребительной ценности товара, является потребительная ценность (полезность). И «только при капиталистическом производстве становится всеобщим то, что потребительная ценность опосредствуется меновой стоимостью»<sup>6</sup>. То есть только при капиталистическом производстве, вернее, в условиях рыночной экономики рыночного капитализма совершенной, свободной конкуренции меновая стоимость, которая до этого играла побочную роль по отношению к потребительной ценности, становится ее мерой, а рабочее время, оставаясь мерой меновой стоимости, становится мерой и потребительной ценности, в чем и заключается суть трудовой теории стоимости.

Таким образом, К. Маркс в докапиталистических системах с товарным производством, вернее, в условиях дорыночной экономики признает доминирующее положение потребительной ценности над стоимостью (меновая стоимость) и, следовательно, конкретного труда над абстрактным трудом, преобладание неэкономической (хозяйственной) составляющей над экономической составляющей в хозяйственно-экономической деятельности хозяйствующих субъектов и, наконец, трудовой теории потребительной ценности над трудовой теорией стоимости. В системе же капиталистического общества, вернее, в условиях рыночной экономики рыночного капитализма, когда товарное производство и стоимость и, следовательно, трудовая теория стоимости достигают своего совершенного развития, а стоимостный характер вещей принимается во внимание уже при самом их производстве, потребительная ценность, опосредствуемая меновой стоимостью, переходит в услужение стоимости, став ее вещественным носителем, носителем общественных отношений рыночного капитализма совершенной конкуренции. В таких условиях хозяйствования продукт труда полностью «облачается в костюм» товара, конкретный труд вуалируется абстрактным трудом, а хозяйственная деятельность затмевается экономической деятельностью.

#### Список литературы

- Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46. Ч. II; Т. 49.  
Осинов Ю.М. Философия хозяйства: Тезисы. М., 2006.  
Чеховский В. О переводе Марксова «Wert» на русский язык // Вопросы экономики. 2008. № 1.

<sup>5</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46. Ч. II. С. 199.

<sup>6</sup> Там же. Т. 49. С. 5.

## НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Л.А. Тутов<sup>1</sup>,

докт. филос. наук, зав. кафедрой философии и методологии экономики, зам. декана экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

### ШЕСТАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ: РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗНООБРАЗИЕ»

Статья посвящена итогам Шестой Международной научной конференции «Инновационное развитие экономики России: региональное разнообразие», на которой комплексно обсуждались экономические процессы и их результаты в условиях поиска оптимальной траектории развития регионов и страны в целом. В работе представлены рекомендации по преодолению барьеров, которые препятствуют эффективному и планомерному развитию регионов, совершенствованию экономических механизмов, направленных на использование регионального разнообразия инновационного развития, решению вопросов региональной сбалансированности и дифференциации уровня и качества жизни населения России, реализации принципов достойного труда и созданию финансовой основы демократии российского общества.

**Ключевые слова:** инновации, инновационное развитие, региональное разнообразие, совершенствование экономических механизмов.

The article is devoted to the results of the Sixth international scientific conference «Innovative development of Russian economy: regional diversity», which was aimed at comprehensive issue economic processes and their results in terms of search of the optimal trajectory of development of regions and country as a whole. The paper presents the recommendations to overcome barriers that impede the effective and systematic development of regions, improvement of economic mechanisms aimed at the use of regional diversity of innovation development, the decision of questions of regional balance and differentiation of the level and quality of life of the population of Russia, implementation of the principles of decent work, and the creation of financial foundations of democracy in the Russian society.

**Key words:** innovations, innovative development, regional diversity, improvement of economic mechanisms.

#### Вступление

17–19 апреля 2013 г. на экономическом факультете МГУ имени М.В. Ломоносова прошла Шестая Международная научная конференция «Инновационное развитие экономики России: регио-

нальное разнообразие». На ней особое внимание было уделено комплексному теоретическому осмыслению экономических процессов и их результатов в условиях поиска оптимальной траектории развития регионов с учетом их разнообразия. Выбор темы конференции не случаен. Пути инновационного развития регионов — чрезвычайно актуальный вопрос, который обсуждается как теоретиками, так и практиками. Именно в регионах формируются точки роста, способные изменить облик страны в целом. Проведение конференции совпало с IV Форумом регионов. Эти два события были объединены, и таким образом научно-практическая значимость конференции вышла на новый качественный уровень.

Круг проблем, обсуждаемых на мероприятии, был достаточно широк. В частности, разбирались вопросы, связанные с выявлением барьеров, которые препятствуют эффективному и планомерному развитию регионов, со значительной межрегиональной дифференциацией по уровню инновационного развития, с влиянием последствий мирового экономического кризиса на территориальную структуру экономики. Также были рассмотрены подходы к решению вопроса региональной сбалансированности в концепции социального государства и дифференциации уровня и качества жизни населения России; выявлены трудности в реализации принципов концепции достойного труда в России на уровне регионов; отмечены неравномерности развития финансовой инфраструктуры России и обоснована необходимость внедрения новых финансовых инструментов. По итогам конференции были подготовлены рекомендации, реализация которых позволит ускорить процесс интеграции российской инновационной системы в мировую систему и улучшить инновационную активность регионов России, а также повысит эффективность работы государственных и частных компаний, создаст конкурентную среду, стимулирующую использование инноваций.

В рамках конференции состоялись следующие мероприятия: пленарное заседание, пленарная секция, 12 секций и 18 круглых столов.

Всего в конференции участвовало 1428 человек, в том числе 662 — сотрудники, аспиранты и студенты экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова, 338 — представители вузов, научных центров и организаций г. Москвы, 279 — представители региональных вузов, НИИ и компаний, 149 — иностранные участники из 16 стран мира.

Активное участие в работе конференции приняли представители таких стран, как Белоруссия, Украина, Казахстан, Соединенные Штаты Америки, Канада, Германия, Норвегия, Финляндия, Франция, Великобритания, Италия, Чехия, Польша, Израиль, Индия, Тайвань. На конференции выступили представители таких городов России, как Москва, Санкт-Петербург, Уфа, Владимир, Волгоград,

<sup>1</sup> Тутов Леонид Арнольдович, тел.: +7 (495) 939-22-95; e-mail: tutov@econ.msu.ru

Нижний Новгород, Иркутск, Новосибирск, Самара, Казань, Ростов-на-Дону, Краснодар, Саратов, Ярославль, Орел, Тверь, Пермь, Екатеринбург, Сургут, Кострома, Киров, Сыктывкар, Апатиты, Томск, Химки, Старый Оскол, Калуга, Ижевск, Королев и т.д. За три дня на секциях и круглых столах было сделано 370 докладов.

### Темы пленарного заседания

Конференция открылась пленарным заседанием, которое состоялось 17 апреля 2013 г. в третьем учебном корпусе МГУ имени М.В. Ломоносова. Со вступительным словом к участникам конференции обратился президент экономического факультета, докт. экон. наук, профессор В.П. Колесов. Он отметил, что конференция уже стала традиционным событием на экономическом факультете, поскольку проводится шестой раз. Выступавший также подчеркнул, что, несмотря на одинаковое название первой части темы всех конференций — инновационное развитие экономики России, — каждый раз рассматривается ее новый аспект. В данном случае таким аспектом стала региональная дифференциация. В.П. Колесов остановился на причине проведения конференции — необходимость уверенно встать на рельсы инновационного развития. Президент отметил, что, вступив в федеральную целевую программу «Кадры инновационной России» и построив новое здание, факультет взял на себя новые серьезные обязательства по подготовке специалистов. В связи с этим были созданы специальные структуры, открыта кафедра экономики инноваций, лаборатория, создан ряд новых учебных программ, в том числе магистерская. Таким образом, экономический факультет оправдывает возложенные на него ожидания. Пожелав всем участникам удачных сообщений и интересных дискуссий, В.П. Колесов передал слово исполняющему обязанности декана экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова А.А. Аузану, который предложил перейти к рабочему моделированию предстоящего пленарного заседания.

На пленарном заседании было заслушано два основных доклада, а в ходе панельной дискуссии еще шесть выступлений.

Первый доклад на тему «Инновационное развитие регионов: возможности и барьеры», в котором был представлен эмпирический подход к поднимаемой проблеме, сделала докт. географических наук, профессор кафедры экономической и социальной географии географического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова, директор региональной программы Независимого института социальной политики, эксперт Программы развития ООН Н.В. Зубаревич.

В ее представлении инновационное развитие — это комплексное понятие, которое включает:

- создание инноваций (развитие российских высокотехнологичных производств);
- институты;
- человеческий и социальный капитал;
- импорт инновационных технологий;
- ЭПП (экономическое расстояние);
- инфраструктуру;
- политику властей региона.

Отвечая на вопрос «Какие регионы притягивают инвестиции?», Н.В. Зубаревич перечислила 11 регионов-лидеров (Ненецкий АО, Ямало-Ненецкий АО, Ханты-Мансийский АО, Сахалинская область, Республика Саха (Якутия), Республика Коми, Ленинградская область, г. Москва, Краснодарский край, Республика Татарстан, г. Санкт-Петербург) и 12 регионов-аутсайдеров (Кировская область, Республика Марий Эл, Кабардино-Балкарская Республика, Республика Дагестан, Курганская область, Ивановская область, Брянская область, Республика Северная Осетия, Карачаево-Черкесская Республика, Алтайский край, Республика Ингушетия, Республика Тыва).

В качестве позитивного примера для других регионов были приведены показатели Республики Татарстан:

- институты:
  - особые отношения с федеральными властями;
  - сильный лидер и управляемая вертикаль (кланы), централизация;
  - ручное управление для привлечения крупных инвесторов (Ford, GM);
  - креатив для получения федеральных инвестиций и преференций;
  - ОЭЗ и промышленные парки;
- ресурсы:
  - нефтяные доходы;
  - человеческий капитал для новой индустриализации;
  - полицентричность (ЭПП).

Также Н.В. Зубаревич привела в качестве примера Калининградскую область, где фактор статуса имеет большое значение:

- федеральная политика — ОЭЗ;
- бюджетные инвестиции в инфраструктуру;
- форсированная оптимизация социальной сферы;
- выход к ЕС;
- более адаптивное население (МСП);
- рекреационные ресурсы.

В заключение доклада были сделаны следующие выводы:

— существуют федеральные барьеры для сырьевых инновационных проектов (трудно «открыть» Дальний Восток и Север);

— успешны регионы, имеющие обрабатывающую промышленность с конкурентными преимуществами близости рынков сбыта и лучшим управлением (Калужская, Белгородская, Ленинградская области), но их мало;

— особые преимущества важны (Татарстан), но с развитием инноваций ситуация обстоит сложнее;

— агломерации федеральных городов дает такие преимущества, как импорт инновационных услуг, создание собственных инноваций;

— инновациям нужны институты, инфраструктура, инвестиции.

Далее в докладе «Региональный инновационный потенциал: направления развития и эффективность использования в субъектах РФ» докт. экон. наук, профессор, заведующий лабораторией институционального анализа экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова В.Л. Тамбовцев раскрыл теоретические аспекты проблемы регионального развития.

Он отметил, что для определения понятия регионального инновационного потенциала (РИП) существуют два подхода: функциональный и структурный.

Согласно функциональному подходу, РИП — это способность региона осуществлять инновационную деятельность (ИД).

Согласно структурному подходу, РИП — это совокупность организаций, расположенных в регионе и способных осуществлять ИД. Фактически РИП = РИИ + субъекты ИД.

Если соотнести РИП и региональные инновационные системы (РИС), то получим РИС:  $РИП = (РИИ + \text{субъекты ИД}) \cup S$  ( $S$  — связи и отношения между элементами и с внешней средой).

Связи в РИС проявляются в формах кооперации и конкуренции. Без связей РИС «рассыпается» в совокупность организаций (субъектов ИД и РИИ).

Важным показателем является эффективность использования РИП, которая отражает отношение результатов к издержкам (использованным ресурсам).

Имеющиеся инновационные рейтинги регионов противоречивы, при этом, не все они одинаково полезны.

В докладе В.Л. Тамбовцев поставил важный вопрос: «Создание организаций в составе РИП и РИИ — это хорошо или плохо?»

Однозначного ответа нет. Есть свои «за» и «против».

«За»: больше организаций — больше связей — выше конкуренция — сильнее стимулы к инновациям.

«Против»: усиливается сторона предложения инноваций, а сторона спроса забывается; РИС — это открытая система, региону не обязательно иметь «все свое», если хорошо налажены связи и взаимодействия с субъектами ИД.

По мнению выступавшего, развитию взаимодействий и связей между субъектами ИД и РИС уделяется недостаточно внимания. Но если связи в цепочке «создатели новшеств — производитель — потребитель инноваций» редки и ненадежны, то нет и результатов работы РИС.

В ходе доклада были сделаны промежуточные выводы:

— число организаций НИР не связано с результатами ИД;

— число организаций НИР не связано с числом организаций ИД (производителями инновационной продукции);

— объем инновационной продукции не связан с числом организаций НИР.

В.Л. Тамбовцев также отметил, что наращивание РИП не влияет на масштабы ИД. Условия успешности инновационного развития региона следующие:

— отсутствие препятствий для создания новых предприятий;

— высокий уровень доверия между наукой и бизнесом, между бизнесом и региональными и местными властями;

— наличие производственной, информационной и финансовой инфраструктуры;

— наличие налоговых стимулов для производителей;

— высокий уровень добросовестной конкуренции;

— высокий уровень образования.

В конце выступления В.Л. Тамбовцев озвучил общие выводы:

— для открытого региона собственный РИП — не самое главное;

— важны надежные связи, как внутри региона, так и вне него;

— основа надежных связей — доверие;

— не все зависит от региона, центр ощутимо довлеет над регионами.

После доклада В.Л. Тамбовцева состоялась панельная дискуссия, в ходе которой выступили: докт. экон. наук, профессор кафедры экономики труда и персонала экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова, заслуженный деятель науки РФ, генеральный директор ОАО «Всероссийский центр уровня жизни» В.Н. Бобков; докт. экон. наук, профессор, и.о. руководителя Центра исследований федеративных отношений Института экономики РАН Е.М. Бухвальд; докт. экон. наук, профессор, главный научный сотрудник, зав. кафедрой экономической теории Института экономики РАН И.В. Караваева; докт. экон. наук, профессор, заслуженный работник Высшей школы, зав. кафедрой экономики труда и персонала экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова Р.П. Ко-



лосова; докт. экон. наук, профессор кафедры прикладной институциональной экономики экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова, директор Центра исследований конкуренции и экономического развития Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации А.Е. Шаститко.

В заключение пленарного заседания его ведущий А.А. Аузан подвел краткие итоги, отметив, что выступления должны были настроить участников на профессиональное обсуждение проблем регионального развития в дальнейшем.

### **Работа секций и круглых столов**

18–19 апреля 2013 г. работа конференции продолжилась в формате секций и круглых столов, на которых спектр рассматриваемых вопросов был значительно расширен и детализирован. Было отмечено, что в настоящее время на альтернативы развития экономики России влияет множество факторов: национальная специфика, место экономики РФ в мировом разделении труда и глобальных финансовых потоках, состояние мировых рынков первичных ресурсов и влияние на них современного экономического кризиса, развитие новых перспективных технологий и рынков. Перечисленные факторы необходимо учитывать при формировании стратегии инновационного развития экономики РФ с учетом неоднородности экономического развития ее субъектов. При этом Стратегия инновационного развития экономики РФ должна опираться на полномасштабно задействованный ресурсный, территориальный и производственный потенциал РФ, способный обеспечить развитие отраслей с высокой добавленной стоимостью, в которых Россия может конкурировать на внутреннем и мировом рынках. Стратегия развития экономики РФ должна соотносить цели и средства инновационного развития, источники финансирования инвестиций и приоритетные сферы их приложения. Необходим социальный консенсус по поводу Стратегии инновационного развития экономики РФ.

В связи с этим было отмечено, что развитие регионов нужно рассматривать в более широком смысле, так как данный процесс касается изменений не только в экономической, социальной, политической, но и в духовной сферах, и приводит к их качественным преобразованиям. Россия является крупнейшей страной в мире, а ее экономика имеет огромный потенциал роста и открывает множество интересных перспектив развития в различных регионах.

Региональная специализация должна быть основой экономического развития регионов.

Сложности, которые приходится преодолевать нашей стране, во многом связаны с неравномерностью регионального развития ее экономики. Во всех 8 федеральных округах общая сумма исполненных в 2012 г. консолидированных бюджетов субъектов РФ оказалась, как и в целом по России, дефицитной. Поскольку из 83 субъектов РФ только 16 завершили прошедший год без дотаций, можно заключить, что абсолютное большинство регионов этого вида (67 субъектов РФ) не осуществляет собственными силами даже простое воспроизводства.

Неравномерность развития регионов связана с усилением региональных диспропорций, которые характерны для динамики и структуры валового регионального продукта (ВРП), для размещения производительных сил по территории страны, для уровня жизни и других региональных социальных параметров. В частности, наивысшие темпы докризисного роста ВРП наблюдались в регионах, в структуре ВРП которых преобладает сектор торгово-посреднических и финансовых услуг. В этих же регионах были максимальными темпы падения ВРП в кризисный период, что ставит вопрос об актуализации в экономической теории проблемы содержания и качества современного экономического роста, его зависимости от преобладания в структуре валового продукта различных видов экономической деятельности, разграничения реальных и фиктивных услуг и т.д.

Следствием неравномерности регионального развития экономики России стал гипертрофированный рост крупных городов наряду с увеличением депрессивных территорий, сферы торгово-посреднических услуг на фоне сокращения отраслей материального производства (прежде всего — обрабатывающей промышленности), нерациональное размещение рабочей силы и занятости, увеличение степени сырьевой ориентации экономики. Для преодоления указанных тенденций необходима сильная региональная промышленная политика правительства, основанная на стратегическом планировании размещения производительных сил в целях комплексного развития экономики с приоритетом наукоемких отраслей. Частный бизнес, как показала практика последних двадцати лет, не способен самостоятельно обеспечить равномерность развития регионов. Комплексная программа выравнивания региональных диспропорций на основе активной промышленной политики нужна не только для перехода к инновационному развитию, но и для обеспечения национальной экономической безопасности. Таким образом, выравнивание развития регионов необходимо не только для развития российской экономики, но и для сохранения страны. Усиление региональных диспропорций, появление регионов-до-

норов и регионов-реципиентов чревато возникновением регионального сепаратизма.

Для выработки эффективной экономической политики следует определить теоретические и методологические основания разрабатываемых стратегий и концепций. Поэтому значительное внимание на конференции было уделено раскрытию многоаспектности предметного определения региональной экономики. С одной стороны, в качестве материальной сферы исследования, она является предметом такой конкретно-экономической дисциплины, как региональная экономика. С другой стороны, она может признаваться частью национальной экономики, изучающей региональную специфику проявления общенациональных экономических особенностей данной страны. Региональная экономика не может остаться в стороне и от общей экономической теории (как классической политической экономии, так и неоклассической и альтернативной экономической теории). Она присутствует и на уровне мезоэкономики. С точки зрения развития экономики России в целом речь идет о региональной экономике как органической интегральной части ее общенациональной экономической системы.

Что касается состояния институциональной среды и стратегии развития институтов, то многие процессы, по сути включающие институциональные изменения, редко рассматриваются под таким углом зрения, хотя это позволило бы проанализировать их более глубоко.

Создание различных институтов, формирование соответствующих правил их действия требует развития взаимодействия граждан, власти и бизнеса, а также повышения уровня доверия между ними. При этом со стороны власти необходимо обеспечить свободу входа бизнеса на территорию и свободу функционирования его в регионах.

Существенную проблему представляет кадровое обеспечение органов власти на местах. Недостатки в системе их подготовки, низкое качество управленческой работы, не отвечающее современным требованиям, приводят к тому, что чиновники принимают плохие решения, которые затем плохо исполняются.

Принимаемые решения во многих случаях не соответствуют принципам институционального проектирования, поэтому утверждаются совсем не те нормативные документы, которые необходимы и которые предполагались изначально. Отмечается сокращение сферы регулирования посредством правил и расширение сферы регулирования посредством волевых, часто не до конца продуманных постановлений.

Многие решения не исполняются, что свидетельствует, прежде всего, об их плохом качестве, а также о низком уровне квалифика-

ции чиновников, их утвердивших. В последние годы происходит непрерывное снижение профессионализма лиц, принимающих решения, причем динамика снижения уверенно негативная.

Существенную проблему представляет отсутствие законодательно прописанной ответственности, в том числе и экономической, чиновников за принимаемые ими решения и их исполнение.

Вместе с тем можно констатировать, что общая динамика институциональных изменений в РФ идет в соответствии с моделями государств, отягощенных «бременем ресурсов».

В специфической институциональной среде России невозможно рассчитывать на повсеместную применимость зарубежных схем, основанных на передовом опыте. Успешные организационные практики следует искать на передовых российских предприятиях. В этом может помочь архитектурное описание организации, позволяющее отследить взаимосвязи между ее процессами и используемыми техническими разработками. Наконец, неотъемлемой частью процесса оказывается развитие человеческого капитала.

Современные информационные технологии предлагают богатый инструментарий построения сложных информационных систем, поддерживающих функции электронного государства. Однако данные технологии требуют новых подходов как к проектированию систем, так и к поддерживающим их процессам.

Важной частью развития человеческого капитала в России, в том числе в связи с ИТ-инновациями, становится ИТ-образование граждан. Источником ценного опыта для построения стандартов в этой области может стать международный стандарт IS-2010, используемый в высшем образовании целого ряда зарубежных стран.

В условиях инновационного развития экономики России перед статистикой встают новые задачи в области статистической оценки предпринимательской активности населения страны, которая имеет существенную дифференциацию по регионам. Уровень предпринимательской активности зависит от ряда факторов и влияет на многие экономические процессы, протекающие в территориях. Для регулирования этих процессов необходимо построить рейтинги регионов по величине агрегатных индикаторов, комплексно отражающих уровень предпринимательской активности.

Социально-экономическая неоднородность субъектов РФ и, как следствие, чрезмерная дифференциация в состоянии занятости, рынка труда, качества трудовой жизни по территории страны предопределяют глубокую регионализацию влияния инновационного развития на рынок труда. Это обуславливает объективную необходимость включения в социальную и экономическую политику страны и соответственно в Концепцию достойного труда такого важнейшего направления, как выравнивание региональных усло-

вий обеспечения эффективной занятости населения и формирование высокого качества трудовой жизни.

Демографическая ситуация в России характеризуется значительными региональными различиями в развитии социально-демографических, воспроизводственных, миграционных процессов<sup>2</sup>. В формировании и реализации задач демографии, поставленных в Концепции демографической политики РФ, определяющую роль должен играть региональный подход, при котором более полно учитывается территориальная специфика социально-демографического развития.

Учет региональных особенностей лучше всего реализовать через региональные программы (РПДР), оставив для федерального уровня более общие проблемы, допускающие единообразие в подходах к их решению.

Для совершенствования демографической политики важна оценка результативности различных направлений и мер, реализуемых на федеральном и региональном уровнях. На ее основании можно будет получить информацию о том, что те или иные меры дали определенный результат в плане влияния на демографические процессы.

Актуальным представляется совершенствование статистического учета демографических процессов на уровне муниципальных образований, а также разработка методических рекомендаций по расчету и анализу демографических показателей для разных типов муниципальных образований, по обоснованию муниципальных демографических программ и анализу их результативности (критерии типологии — численность населения, доля городского населения). Для этого нужно проводить обучения (переобучения) специалистов, занятых подготовкой и реализацией демографической политики.

В рамках развития страховой отрасли важной проблемой является неравномерность предоставления страховых услуг по федеральным округам и субъектам страны. Доля обеспечения региональных и межрегиональных страховщиков в общем объеме страховых премий имеет тенденцию к снижению за счет вытеснения их с рынка федеральными страховыми компаниями.

## Заключение

По итогам работы конференции были сформулированы задачи и предложения, имеющие как общетеоретический, так и прикладной характер, которые приведены ниже.

<sup>2</sup> См.: Елизаров В.В. Демографическое развитие России: основные проблемы, региональные особенности, перспективы, политика // Научные исследования экономического факультета: Электронный журнал. 2013. Т. 5. Вып. 1. С. 79–80.

## Общетеоретические предложения

— Необходимо полномасштабно задействовать ресурсный потенциал российских территорий. Многие отрасли в России имеют хорошие возможности конкурирования как на внутреннем, так и на внешнем рынке, и это конкурентное преимущество следует максимально использовать.

— Следует вернуться к проблеме размещения производительных сил по территории страны, исходя из комплекса критериев: экономическая эффективность, модернизация и инновационное развитие, решение социальных задач, усиление национальной экономической и общей безопасности, снижение социально-экономической разнородности регионов. Для этого нужно принять стратегию размещения производительных сил России.

— Необходимо привести границы федеральных округов в соответствие с очертаниями исторически сложившихся территориально-производственных комплексов (ТПК) и формирующихся экономических кластеров, обеспечив при этом сочетание различных взаимосвязанных отраслей производства и инфраструктуры, включая социальную, на базе совместного использования природных и трудовых ресурсов на определенной территории смежных экономических районов. ТПК не должны быть «утрачены» в неуправляемой системе частного хозяйственной конкуренции; их необходимо использовать в общенациональных интересах России, сделав объектом целевых комплексных межотраслевых и межрегиональных программ, прогнозов и стратегического планирования.

— В рамках среднесрочной и долгосрочной социально-экономической перспективы России требуется сформировать «дорожную карту» поэтапного стратегического развития страны и ее регионов, направленного на повышение эффективности национального воспроизводства и укрепление единого экономического пространства, а также определить в качестве одной из приоритетных задачу разработки оптимальных межрегиональных связей в экономике.

## Предложения по различным сферам

В сфере развития институциональных отношений необходимо совершенствование института ответственности чиновников за принятые решения, в том числе и коллегиальные. Требуется усиление личной экономической ответственности должностных лиц за принимаемые решения и ущерб, понесенный гражданами и организациями в результате этого. Также требуется внесение в законодательство, включая действующие законы и нормативные документы, изменений, связанных с обязательной прямой экономической личной ответственностью чиновников. Изменения должны закрепить

положение о том, что ущерб необходимо взыскивать в обязательном порядке с должностного лица (лиц), чьим решением он был вызван. Помимо непосредственного возмещения ущерба могут быть дополнительно предусмотрены штрафы<sup>3</sup>, как в случае финансовых нарушений предпринимателями. Обязательным условием должна стать неотвратимость личной ответственности и исключение случаев учета «объективных обстоятельств», заслуг чиновника, его статуса и должности и пр. Необходимо заменить существующие в законодательстве различные отсылки типа «предусматривается ответственность в соответствии с законодательством» на четко прописанную ответственность должностных лиц в случае нарушения конкретного законодательного акта.

*В финансово-кредитной системе* необходимо введение банковского надзора, а также проведение пересмотра требований к структуре банковских активов, особенно в свете кризисных явлений последних пяти лет. Также следует рассмотреть возможность изменения отчислений от налогов местным органам, так как сейчас отчисление от налога на зарплату не стимулирует их на развитие и поддержку высокотехнологичного производства.

*Для социальной сферы актуальны следующие предложения:*

— в слаборазвитых регионах целесообразно проводить политику модернизации их социальной сферы и сферы услуг при существенной поддержке федерального центра и развитие креативного человеческого капитала и потенциала на основе ведущих университетских комплексов и школ бизнеса;

— в среднеразвитых регионах целесообразно формировать региональные инновационные системы на основе действующих наукоградов, создавать инновационные кластеры на основе территориальной концентрации наукоемких производств, научных организаций и университетских комплексов, развивать научно-технологические парки, региональные особые экономические зоны (ОЭЗ) сервисного типа с учетом имеющегося ресурсного потенциала и перспективного спроса на соответствующие услуги (туристско-рекреационные, транспортные и др.) при поддержке федерального центра и институтов развития;

— в развитых регионах целесообразно дальнейшее развитие федеральных технико-внедренческих ОЭЗ, наукоградов, инновационных кластеров в процессе формирования региональных инновационных систем с активным участием ведущих университетских комплексов страны, НИИ государственных академий наук, круп-

ных наукоемких компаний, средних и малых предприятий инновационного бизнеса, организаций инновационной инфраструктуры. Развитие креативного человеческого капитала и потенциала следует осуществлять на основе ведущих университетов страны и высших школ бизнеса.

*В сфере труда и занятости* государственная политика занятости должна быть поливалентной. Внедрение принципов регионализации при разработке программ занятости населения позволит учесть особенности регионального рынка труда, снизить степень его напряженности и оптимизировать направления расходования средств Государственного фонда содействия занятости.

Необходимо ускорить темпы освоения Международных сертификатов оценки уровня управления трудом, социально-трудовыми отношениями, охраной труда, соответствующих требованиям МОТ и отвечающих инновационным преобразованиям в трудовой сфере. Особое место в этой работе нужно уделять обучению руководящих кадров и специалистов предприятий теоретическим основам менеджмента качества, экологического и социального менеджмента в соответствии с требованиями международных стандартов, а также методике проведения внутреннего социально-трудового аудита.

*В сфере демографической политики* необходимо разработать региональные программы, направленные на повышение миграционной привлекательности региона. В них должны учитываться демографические и социальные особенности данной территории и быть приведены целевые показатели прибывших и выбывших мигрантов, в особенности для мигрантов трудоспособного и моложе трудоспособного возрастов. Нормативную базу региона следует дополнить документами, регламентирующими мониторинг исполнения программ развития населения. Это позволит контролировать достижение требуемых значений целевых индикаторов и расходования средств в течение всего срока действия программы. Необходимо расширить возможности организации региональных обследований мигрантов, прибывших в РФ для постоянного проживания; сформировать структуры базовых сведений о респондентах с учетом возможности расчета показателей, аналогичных принятым в международной практике.

*В рамках развития страховой отрасли* регулятору страхового рынка, ассоциациям и объединениям страховщиков следует разработать соответствующую программу развития страхования в субъектах федерации, чтобы граждане и бизнес имели равные возможности получения страховой защиты независимо от территориальной принадлежности.

<sup>3</sup> См.: Шаститко А.Е. Результативность штрафных санкций // Научные исследования экономического факультета: Электронный журнал. 2013. Т. 5. Вып. 1. С. 56–57.

## Список литературы

*Елизаров В.В.* Демографическое развитие России: основные проблемы, региональные особенности, перспективы, политика // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. 2013. Т. 5. Вып. 1.

*Шаститко А.Е.* Результативность штрафных санкций // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. 2013. Т. 5. Вып. 1.