

ISSN 2072-8549



Вестник

МОСКОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
ОБЛАСТНОГО
УНИВЕРСИТЕТА

Серия

Экономика

2013 / № 2

Вестник
Московского государственного областного университета
Серия «ЭКОНОМИКА»

№ 2

Выходит 4 раза в год

2013

Научный журнал основан в 1998 г.

«Вестник МГОУ» (все его серии) включен в «Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертации на соискание ученой степени доктора и кандидата наук» Высшей аттестационной комиссии (См.: Список журналов в редакции от 25.05. 2012 г. на сайте ВАК) по наукам, соответствующим названию серии.

Учредитель журнала:

Московский государственный областной университет

Журнал включен в базу данных Российского индекса научного цитирования (РИНЦ), имеет полнотекстовую сетевую версию в Интернете на платформе Научной электронной библиотеки (www.elibrary.ru), а также на сайте Московского государственного областного университета (www.vestnik-mgou.ru).

**Адрес Отдела по изданию научного журнала
«Вестник МГОУ»**

г. Москва, ул. Радио, д.10а, офис 98
тел. (499) 261-43-41; (495) 723-56-31
e-mail: vest_mgou@mail.ru
Сайт: www.vestnik-mgou.ru

При цитировании ссылка на конкретную серию «Вестника МГОУ» обязательна. Воспроизведение материалов в печатных, электронных или иных изданиях без разрешения редакции запрещено. Опубликованные в журнале материалы могут использоваться только в некоммерческих целях. Ответственность за содержание статей несут авторы. Мнение редколлегии серии может не совпадать с точкой зрения автора. Рукописи не возвращаются.

The academic journal is established in 1998

«Bulletin of the Moscow State Regional University» (all its series) is included by the Supreme Certifying Commission into the List of the leading reviewed academic journals and periodicals, in which the basic research results of Ph.D. and Doctorate's academic degree thesis should be published (See: the List of journals edited 25.05. 2012 at the site of the Supreme Certifying Commission) in corresponding series.

The founder of journal:

The Moscow State Regional University

The journal is included into the database of the Russian Science Citation Index, has a full text network version on the Internet on the platform of Scientific Electronic Library (www.elibrary.ru), as well as at the site of the Moscow State Regional University (www.vestnik-mgou.ru).

The Editorial Board address:

Moscow State Regional University
10a Radio st., office 98
Moscow, Russia
Phones: (499) 261-43-41; (495) 723-56-31
e-mail: vest_mgou@mail.ru
Site: www.vestnik-mgou.ru

At citing the reference to a particular series of «Bulletin of the Moscow State Regional University» is obligatory. The reproduction of materials in printed, electronic or other editions without the Editorial Board permission, is forbidden. The materials published in the journal are for non-commercial use only. The authors bear all responsibility for the content of their papers. The opinion of the Editorial Board of the series does not necessarily coincide with that of the author Manuscripts are not returned.

№ 2

Issued 4 times a year

2013

Series «ECONOMICS»
Bulletin of the
Moscow State Regional University

Редакционно-издательский совет «Вестника МГОУ»
Publishing council «Bulletin of the MSRU»

Хроменков П.Н. – к.фил.н., проф., ректор МГОУ (председатель совета)
Левченко М.Н. – д.фил.н., проф., проректор по научной работе МГОУ (зам. председателя совета)
Абрамов А.В. – к.пол.н., доц., нач. отдела по изданию журнала «Вестник МГОУ»
Асмолов А.Г. – академик РАО, д.психол.н., проф. МГУ им. М.В. Ломоносова
Белозеров В.Е. – д.ф.-м.н., проф. Днепропетровского национального университета (Украина)
Боголюбов Л.Н. – академик РАО, д.пед.н., проф.
Клычников В.М. – к.ю.н., к.и.н., проф., проректор по учебной работе и международному сотрудничеству МГОУ
Затулин К.Ф. – директор Института диаспоры и интеграции (Института стран СНГ)
Коничев А.С. – д.б.н., проф. МГОУ
Лекант П.А. – д.фил.н., проф. МГОУ
Марченко М.Н. – д.ю.н., проф. МГУ им. М.В. Ломоносова
Нелюбин Л.Л. – д.фил.н., проф. МГОУ
Ницевич В.Ф. – д.пол.н., проф., директор Орловского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
Пасечник В.В. – д.пед.н., проф. МГОУ
Поляков Ю.М. – канд. фил. н., гл.ред. «Литературной газеты»
Пусько В.С. – д.ф.н., проф. МГТУ им. Н.Э. Баумана
Трайтак С.Д. – к.ф.-м.н., проф. МГТУ им. М.Л. Шолохова
Троиц К. Г. – доктор, проф. Кобленц-Ландау Университета (Германия)
Ху Гумин – д.фил.н., проф. Института иностранных языков Уханьского университета (Китай)

P.N. Khromenkov – Ph. D. in Philology, Professor, Principal of the MSRU (Chairman of the Council)
M.N. Levchenko – Doctor of Philology, Professor, Vice-Principal for scientific work of the MSRU (Deputy Chairman of the Council)
A.V. Abramov – Ph.D. in Political Sciences, Associate Professor, the Head of the editorial department of the Bulletin of the Moscow State Regional University
A.G. Asmolov – Member of Russian Academy of Education, Doctor of Psychology, Professor of Moscow State University
B.E. Belozеров – Doctor of Physics and Mathematics, Professor of Dnepropetrovsk National University (Ukraine)
L.N. Bogolubov – Member of Russian Academy of Education, Doctor of Pedagogics, Professor
V.M. Klychnikov – Ph.D. in Law, Ph. D. in History, Professor, Vice-Principal for academic work and international cooperation of the MSRU
K.F. Zatulyn – the Head of Institute for Diaspora and Integration (Institute of the CIS Countries)
A.S. Konichev – Doctor of Biology, Professor of the MSRU
P.A. Lekant – Doctor of Philology, Professor of the MSRU
M.N. Marchenko – Doctor of Law, Professor of Moscow State University
L.L. Nelyubin – Doctor of Philology, Professor of the MSRU
V.F. Nitsevich – Doctor of Politics, Professor, the Principal of the Oryol Branch Russian Academy of National Economy and Public Administration
V.V. Pasechnik – Doctor of Pedagogics, Professor of the MSRU
Yu. M. Polyakov – Ph.D. in Philology, editor-in-chief of "Literaturnaya Gazeta"
V.S. Pus'ko – Doctor of Philosophy, Professor of the Bauman Moscow State Technical University
S.D. Traytak – Ph.D. in Physics and Mathematics, Professor of the Sholokhov Moscow State University for the humanities
Klaus G. Troitzsch – Doctor, Professor of Koblenz-Landau University (Germany)
Hu Gumin – Doctor of Philology, Professor, Institute of Foreign Languages of Uxhan University (China)

Редакционная коллегия серии «Экономика»
Series editorial board «Economics»

Отв. редактор серии: Желтенков А.В. – д.э.н., проф. (МГОУ)
Зам. отв. редактора серии: Журавовская И.М. – к.э.н., проф. (МГОУ)
Члены редакционной коллегии серии:
Чистоходова Л.И. – д.п.н., к.э.н., проф. (МГОУ); **Пещеров Г.И.** – д.воен.н., проф. (МГОУ); **Власова Т.И.** – к.э.н., проф. (МГОУ); **Ковалев А.П.** – д.э.н., проф. (МГТУ «Станкин»); **Лапенков В.И.** – д.э.н., проф. (МАИ); **Масленникова Н.П.** – д.э.н., проф. (ГУУ, г. Москва); **Прокопенко О.В.** – д.э.н., проф. (СГУ, Украина); **Шкодинский С.В.** – д.э.н., проф. (МГОУ); **Виммер М.** – д.э.н., проф. (Университет Кобленц-Лондау, Германия); **Харальд фон Кортцфляйш**, доктор наук, профессор (Университет Кобленц-Лондау, Германия).

Editor-in-chief A.V. Zheltenkov – Doctor of Economics, Professor (MSRU)
Deputy editor-in-chief I.M. Zhurakhovskaya – Ph.D. in Economics, Professor (MSRU)
Members of Editorial Board:
L.I. Chistokhodova – Doctor of Pedagogics, Professor, Ph.D. in Economics (MSRU); **G.I. Peshcherov** – Doctor of Military Sciences, Professor (MSRU); **T.I. Vlasova** – Ph.D. in Economics, Professor (MSRU); **A.P. Kovalyov** – Doctor of Economics, Professor (MSTU "Stankin"); **V.I. Lapenkov** – Doctor of Economics, Professor (MAI); **N.P. Maslennikova** – Doctor of Economics, Professor (SUM, Moscow); **O.V. Prokopenko** – Doctor of Economics, Professor (MSP, Ukraine); **S.V. Shkodinsky** – Doctor of Economics, Professor (MSRU); **M. Wimmer** – Doctor of Economics, Professor (University of Koblenz-Londau, Germany); **Harald von Kortzfliaysh** – Doctor of Economics, Professor (University of Koblenz-Londau, Germany).

ISSN 2072-8549

Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2013. – № 2. – М.: Изд-во МГОУ. – 98 с.

Журнал «Вестник МГОУ» серия «Экономика» зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Регистрационное свидетельство **ПИ № ФС77-26135**.

Индекс серии «Экономика» по каталогу агентства
«Роспечать» **36752**

© МГОУ, 2013.

© Издательство МГОУ, 2013.

ISSN 2072-8549

Bulletin of the MSRU. Series «Economics». – 2013. – № 2. – М.: MSRU Publishing house. – 98 p.

The series «Economics» of the Bulletin of the Moscow State Regional University is registered in Federal service on legislation observance in sphere of mass communications and cultural heritage protection. The registration certificate **ПИ № ФС77-26135**.

Index series «Economics» under "Rospechat"
agency catalog **36752**

© MSRU, 2013.

© MSRU Publishing house, 2013.

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ I.

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

<i>Башлаков-Николаев И.В., Рязанова О.Е.</i> РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ИНСТИТУТА СОБСТВЕННОСТИ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	5
<i>Гафурова А.А.</i> СТРУКТУРА, СОСТАВ И КЛАССИФИКАЦИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА.....	10
<i>Гусев А.Н.</i> ПОИСК И ОБНАРУЖЕНИЕ ИНВАРИАНТНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ «ЗАДАЮЩИХ ГЕНЕРАТОРОВ» МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	16
<i>Дембицкий С.Г., Семенович В.С., Желтенков А.В.</i> АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО	21
<i>Мелкумян В.М.</i> К ОБОСНОВАНИЮ ФОРМУЛЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ МОДЕЛИ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ.....	31
<i>Мяхрюшин И. А.</i> РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР СО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ XX В.	40
<i>Опалева О.И., Жураховская И.М.</i> ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ВОСПРИИМЧИВОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....	46

РАЗДЕЛ II.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

<i>Беспалов М.В., Истомин М.А., Попова М.К.</i> ВНЕШНИЕ УСЛОВИЯ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ДОЛЕВЫМ УЧАСТИЕМ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ.....	52
<i>Бойко М.В.</i> РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПУТЕМ СОЗДАНИЯ ДОХОДНЫХ ДОМОВ (НА ПРИМЕРЕ ЮГО-ЗАПАДНОГО АДМИНИСТРАТИВНОГО ОКРУГА МОСКВЫ).....	58
<i>Ботенкова И.А.</i> ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА	65
<i>Желтенков А.В., Кирпичев М.А., Рябиченко С.А., Чистоходова Л.И.</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА ПОСЛЕ РАСШИРЕНИЯ Г. МОСКВЫ	69
<i>Климачкова М.В.</i> СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ВЫСШИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ	75
<i>Морозова И.В., Шолотонова Е.С.</i> ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ПРОГНОЗИРУЕМОГО ЭФФЕКТА ВНУТРИФИРМЕННОГО ОБУЧЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ	81
<i>Орехов Е. Н.</i> ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КРУПНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР	86

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	92
Наши авторы	94

CONTENTS

SECTION I.

SOCIAL PROBLEMS OF TRANSFORMATION OF ECONOMY OF RUSSIA

<i>I. Bashlakov-Nikolayev, O. Ryazanova.</i> RESTRUCTURING OWNERSHIP IN POSTINDUSTRIAL ECONOMY	5
<i>A. Gafurova.</i> STRUCTURE, COMPOSITION AND CLASSIFICATION OF HUMAN CAPITAL.....	10
<i>A. Gusev.</i> SEARCHING FOR INVARIANT MACROECONOMIC MODELS AS "SETTING GENERATORS" OF THE WORLD ECONOMY	16
<i>S. Dembitsky, V. Semenovich, A. Zheltenkov.</i> THE ANALYSIS OF ECONOMIC EFFECTS OF RUSSIA'S ACCESSION TO THE WTO	21
<i>V. Melkumyan.</i> QUESTIONING MACROECONOMIC EQUILIBRIUM FORMULA OF AD- AS MODEL	31
<i>I. Myakhryushin.</i> THE DEVELOPMENT OF ADMINISTRATIVE DECISION-MAKING THEORY IN BUSINESS ACTIVITIES OF THE SECOND HALF OF THE 20 TH CENTURY	40
<i>O. Opaleva, I. Zurakhovskaya.</i> PROBLEMS OF INNOVATION RECEPTIVITY OF THE RUSSIAN ECONOMY	46

SECTION II.

PROBLEMS OF ECONOMY AND MANAGEMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

<i>M. Bespalov, M. Istomin, M. Popova.</i> EXTERNAL CONDITIONS FOR SETTING-UP AND RUNNING SMALL INNOVATIVE ENTERPRISES WITH HIGHER EDUCATION ESTABLISHMENT SHAREHOLDING	52
<i>M. Boyko.</i> BUSINESS DEVELOPMENT THROUGH APARTMENT HOUSE BUILDING (BY EXAMPLE OF THE SOUTH WESTERN ADMINISTRATIVE DISTRICT OF MOSCOW CITY).....	58
<i>I. Botenkova.</i> THE PROBLEM OF MODERNIZATION AND DEVELOPMENT OF FUEL-ENERGY COMPLEX ENTERPRISES	65
<i>A. Zheltenkov, M. Kirpichev, S. Ryabichenko, L. Chistohodova.</i> ISSUES OF THE MOSCOW REGION INDUSTRY DEVELOPMENT AFTER MOSCOW CITY EXPANSION	69
<i>M. Klimachkova.</i> A COMPREHENSIVE APPROACH TO THE DEVELOPMENT OF INNOVATION ACTIVITY OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS.....	75
<i>I. Morozova, Ye. Sholotonova.</i> PROBLEMS OF ECONOMIC ASSESSMENT OF THE PREDICTED EFFECT OF INTRA-FIRM TRAINING	81
<i>Ye. Orekhov.</i> MECHANISMS OF MANAGING PURCHASING ACTIVITY OF A LARGE-SIZE ENTERPRISE	86

SCIENTIFIC LIFE

INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE "PROBLEMS OF PUBLIC ADMINISTRATION UNDER THE CONDITIONS OF CONTEMPORARY GLOBALIZATION	91
OUR AUTHORS	93

РАЗДЕЛ I. СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

УДК 330.111.62

Башлаков-Николаев И.В., Рязанова О.Е.

Московский государственный областной университет

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ИНСТИТУТА СОБСТВЕННОСТИ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

I. Bashlakov-Nikolayev, O. Ryazanova

Moscow State Regional University

RESTRUCTURING OWNERSHIP IN POSTINDUSTRIAL ECONOMY

Аннотация. В статье обосновывается положение о том, что в рамках радикальных социально-экономических преобразований в России создаются условия для новой системы прав собственности. В этой связи выделяются направления сдвигов в объектах собственности, оказывающие влияние на структуру её отношений и форм. Постиндустриализация связывается с развитием технологий, компьютеризацией, информатизацией, что усложняет структуру собственности и развивает многосубъектность института собственности. Выделяются закономерности процесса трансформации института собственности.

Ключевые слова: постиндустриальная экономика, институт собственности, интеллектуальная собственность, государство, трансформация, объект собственности, субъект собственности.

Abstract. The article argues that in radical socio-economic transformation in Russia the conditions are created for a new system of ownership rights. In this connection, some shifts have been marked in the objects of ownership affecting its structure and forms. Post-industrialization is associated with technology, computer and information development, which complicates the structure of ownership making it multi-subject. The authors see their task in highlighting the regularities of ownership transformation.

Key words: post-industrial economy; ownership; intellectual property, State, transformation, the object of property, the subject of property.

Глобальные перемены в общественных отношениях, начавшиеся в XX в. и особенно ставшие ощутимыми в ходе трансформационных общественных процессов

в России, показали, что без сильного института собственности немыслима не только рыночная экономика, но и демократия, т.к. благодаря этому институту продолжает действовать система прав собственности, а права собственности, в свою очередь, гарантируют собственникам (гражданам) долю в этой системе, создавая связь между представительской демократией и экономическим развитием.

Цель реформы собственности как ключевого элемента реформ в переходной экономике заключается в обеспечении базовых условий для нормального функционирования и самовоспроизводства будущей рыночной системы. Именно в ходе трансформации отношений собственности возможно формирование новых мотиваций экономических субъектов и предпосылок для рационального изменения производства как ключевых условий повышения эффективности производства. В условиях переходной экономики приватизация не способствует появлению устойчивых эффективных организаций, а только создает необходимые «правила игры» для их функционирования. Главные цели реструктуризации института собственности как элемента системных преобразований – это, прежде всего [5, с. 84-90]:

- обеспечение стабильности новой системы отношений собственности;
- создание предпосылок, механизмов и институтов для самовоспроизводства системы;
- экономическая эффективность реструктуризации на микро- и макроуровнях.

Из вышеперечисленного вытекает, что основным критерием эффектив-

ности трансформации института собственности в новой экономике является создание условий для экономической реализации новой системы прав собственности, ориентированной на эффективность на микро- и макроуровнях и в целом всей системы хозяйства. Поскольку трансформация института собственности – это единственный важный компонент радикальных социально-экономических преобразований, наряду с либерализацией, структурной перестройкой экономики и макроэкономической стабилизацией, по динамике макроэкономических показателей нельзя однозначно судить о ее эффективности. Успех реформы института собственности достигается только при условии достижения успеха и на других направлениях реформ, индикаторы которых позволяют косвенно оценить эффективность и процесса изменений отношений собственности.

На современном этапе произошли так же и существенные изменения в структуре собственности. Появилась «собственность институтов» – банков, разнообразных фондов, других компаний и т.д. Структура института собственности в новой экономике, а затем – в постиндустриальной, формируется как сложная многоуровневая система, в рамках которой выделяются территориальные, отраслевые и межотраслевые уровни собственности, начиная с муниципальных и до национально-государственных, межгосударственных и транснациональных. В науке существуют различные мнения по поводу структуры института собственности [5, с. 261-266]. Новая экономика привела к установлению следующих функ-

циональных характеристик отношений собственности:

- собственность утвердилась формально, то есть как власть субъекта собственности над полученными им в процессе приватизации активами;

- в условиях социально-экономической незащищенности как собственности, так и труда власть работодателей над наемными работниками осуществляется как диктатура; в свою очередь, такой же диктатурой является власть на любом ее уровне по отношению к собственности;

- отношения собственности, находящиеся под диктатом власти, не могут быть инвестиционно привлекательными. Процесс их воспроизводства преимущественно осуществляется в рамках качественно неизменного или редуцированного типов [3, с. 14-18].

Глобальные перемены в общественных отношениях, начавшиеся в XX в. и на рубеже XXI в., с одной стороны, обуславливают необходимость изменений отношений собственности, а с другой – сами развиваются под воздействием последних. Направления перемен в отношениях собственности, их многогранности, сложности и противоречивости стали ощутимыми особенно в ходе трансформационных общественных процессов в конце XX в. Наиболее существенным, обобщающим и определяющим направлением трансформации института собственности стало постепенное, эволюционное превращение в отношения собственности социально-экономических систем нового смешанного (интеграционного) типа [2]. Важнейшие аспекты трансформации института собствен-

ности, находящегося под воздействием перемен во всех сторонах общества, создают предпосылки их углубления и формирования в общественных системах нового типа. Создание таких предпосылок происходит в процессе принципиальных сдвигов в объектах и структуре субъектов собственности, способах реализации функций, возрастания разнообразия форм института собственности, их взаимосвязанности и взаимодополняемости.

В объектах собственности можно выделить несколько основных направлений сдвигов, оказывающих влияние на структуру её отношений и форм [3, с. 92-131]. Первое направление касается изменения состава объектов государственной собственности, при котором изменяются цели государственного участия в экономике, формы и принципы регулирования и т.п.

Второе направление касается повышения в материально-вещественных объектах собственности объемов и значения объектов потребительского и смешанного потребительского/производственного назначения. Это – электротехнические, электронные, информационные, транспортные, жилищно-бытовые и другие средства, в которых воплощаются достижения научного, технического, технологического, производственного и интеллектуального прогресса. Функции собственности на объекты подобного рода проявляются не только в улучшении условий и повышении качества жизни, но и в создании предпосылок удовлетворения основных потребностей ряда социальных групп людей, интересы которых не связаны или мало связаны с

предпринимательской деятельностью, с обладанием средствами производства.

Третье направление касается возрастания роли и выделения особого блока отношений интеллектуальной собственности. Продукт интеллектуального труда как объект собственности специфичен, поскольку главное средство его производства – интеллектуальные, творческие способности человека. Поскольку интеллектуальная деятельность – это широкий спектр областей и видов духовного, научного, технического, технологического и т.п. творчества, постольку в рамках новой экономики формируется особый слой собственников-интеллектуалов. Процесс превращения идеи в материальные и духовные ценности, так же как и сами эти ценности, является базой возникновения различных способов присвоения в зависимости от целей, особенностей производства и необходимых для этого ресурсов.

Четвертое направление касается неоднозначного изменения значимости влияния собственности на власть. В России процессы демократизации общества и либерализации экономики привели к снижению роли государства и его институтов как субъектов трех правомочий, организации объектов собственности. Считается, что это позитивная и закономерная тенденция, совпадающая с временными процессами общественной трансформации. Но Акаева В.Р. считает, что наблюдается и противоположная тенденция, когда влияние собственности на власть возрастает и используется для целенаправленной реализации стратегии становления новой экономической системы [1, с. 105-126].

Пятое направление: существенное и неоднозначное значение для изменений отношений собственности имеет усиление обособленности оборота денежного и финансового капитала как объекта собственности. Это обстоятельство, расширяя возможности перелива и миграции капитала, может способствовать развитию инвестиционных процессов, глобализации экономических связей. Обратной стороной этого процесса является возможность роста спекулятивного капитала, перемещения больших денежных масс, способных дестабилизировать экономическую ситуацию как в отдельных странах, так и целых регионах, о чем свидетельствуют финансовые кризисы последних лет.

С развитием технологий, компьютеризации, информатизации отношения собственности обостряются и усложняются. Кто владеет технологиями, тот и имеет доступ к общественному богатству. Вопрос о влиянии собственности на процесс, где происходит первичное появление вещей, продуктов, ранее никому не принадлежавших на каких-либо правах, остается открытым. Многосторонность и многофункциональность института собственности изначально содержит возможность обособления его отдельных сторон и закрепления их за специальными группами людей и институтами. Однако на постиндустриальной стадии оно приобрело четкие направления и устойчивый характер. Одно из таких направлений связано с превращением объектов собственности в крупные производственно-хозяйственные структуры корпоративного типа. В результате институт собственности становится многосубъектным, и это расширя-

ет и усложняет внутреннюю структуру субъектов собственности, вносит существенные аспекты в содержание собственности. Развитие многосубъектности института собственности связано с реализацией через неё функций по регулированию экономики, формированию и поддержанию целостности экономических и национально-государственных систем, с процессами глобализации и формированием и развитием крупных структур.

Тенденция экономических субъектов к росту представляется соразмерной российской материально-технической среде и социально-экономическому «генотипу» [5, с. 234-245]: масштабам национального экономического пространства, размерам государства, стилю организационно-управленческой и предпринимательской культуры. Новой [4, с. 123-143] тенденцией становится консолидация объектов собственности крупных и мелких форм с государственными структурами в мощные неформальные объединения. В этом случае усиливаются монопольные позиции отдельных субъектов и отраслей, в первую очередь связанных с валютными доходами. Это в свою очередь вызывает необходимость либо жестких антимонопольных ограничений штрафного характера, либо формирование аналогичных конкурентоспособных образований в других отраслях и секторах экономики. Концентрация объектов собственности в конгломераты и укрепление их позиций в экономике отражают воздействие двух сторон: государства и собственников или менеджмента. Этому процессу способствует и необходимость стабильных многоотраслевых кооперационных связей, вы-

года вертикальной и горизонтальной диверсификации капитала, сосредоточения управленческих функций.

Закономерностью трансформационной экономики является двоякий процесс трансформации института собственности: с одной стороны, разложение и внеэкономическая ликвидация государственно-бюрократической системы отношений собственности, легализация криминальной собственности и спонтанный рост частной собственности на основе первоначального накопления капитала; с другой стороны – параллельная трансформация этой формально частной или смешанной собственности в номенклатурно-корпоративную. Последняя порождает наиболее реакционные формы отчуждения работника от объектов собственности, труда и продукта и тормозит использование его хозяйской мотивации, противодействует развитию, как социализации собственности, так и развитию мелкой частной собственности работников.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акаева В.Р. Трансформация структуры собственности и ее влияние на результативность деятельности предприятий: дис. ... канд. экон. наук. – Казань, 2005. – 218 с.
2. Башлаков-Николаев И.В. Плюрализм и формы реализации института собственности // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2012. – № 4. – С. 261-266
3. Башлаков-Николаев И.В., Рязанова О.Е. Изменения в системе отношений собственности под влиянием глобализации мирового хозяйства // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2012. – № 3. – С. 14-18.
4. Губарь О.В. Процессы трансформации отношений собственности в переходной экономике России: дис. ... д-ра экон. наук. – Ростов-н/Д., 2001. – 294 с.
5. Рязанова О.Е. Трансформация института собственности в условиях глобализации экономики: дис....докт. экон. наук. – М., 2009. – 345 с.

УДК 331.1

Гафурова А.А.

Ульяновский государственный технический университет

СТРУКТУРА, СОСТАВ И КЛАССИФИКАЦИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

A. Gafurova

Ulyanovsk State Technical University

STRUCTURE, COMPOSITION AND CLASSIFICATION OF HUMAN CAPITAL

Аннотация. Статья рассматривает проблемы формирования категориального аппарата актуального явления – «человеческого капитала». Автор указывает на неоднозначность трактовки явления «человеческого капитал» в современной экономической литературе и в связи с этим предлагает разграничить понятия индивидуального и общественного «человеческого капитала». Дается логическое обоснование и систематизация оснований для формирования структуры, состава и классификации разновидностей человеческого капитала.

Ключевые слова: индивидуальный человеческий капитал, общественный человеческий капитал, компоненты человеческого капитала, элементы классификации, структурный уровень.

Abstract. The paper considers difficulties in categorizing such a topical concept as “human capital”. The author highlights ambiguous interpretation the concept receives in modern literature on economics. In this regard the differentiation of individual and public “human capital” is offered. The author substantiates and systematizes the criteria for identifying and classifying “human capital”.

Key words: individual human capital, public human capital, composition of human capital, elements of classification, structural level.

На современном этапе базой для разработки стратегии развития и использования людских ресурсов служит теория человеческого капитала. Понятие «человеческий капитал» характеризуется высокой активностью использования, но является достаточно размытым для понимания его содержания, возникают трудности в определении его структуры, состава и классификации [1-3]. На наш взгляд, в первую очередь, начать необходимо с разграничения между человеческим капиталом индивидуума и человеческим капиталом общества (страны, региона), так как в зависимости от рассматриваемого объекта исследования наполняемость соответствующего определения различна, что и ведет к дальнейшей неоднозначности использования категориального аппарата.

Человеческий капитал индивидуума подразумевает состояние его здоровья, уровень воспитания и образования, набор различных качеств, позволяющих че-

© Гафурова А.А., 2013.

ловеку осуществлять некую деятельность; с точки зрения экономического подхода, человеческий капитал – это совокупность инвестиций, вложенных в развитие конкретной личности, где в качестве таковых могут выступать материальные, финансовые, образовательные, воспитательные, духовные, нравственные – все то, что направляется в любых формах на развитие личности сначала в семье, затем – в дошкольном образовательном учреждении, далее – в школе, университете, на рабочем месте и иных дополнительных сферах деятельности. Таким образом, человеческий капитал индивидуума – это конкретный набор качеств и характеристик человека, сформировавшихся, с одной стороны, под влиянием среды, в которой он находился на том или ином промежутке времени, с другой, в результате инвестиций как со стороны третьих лиц, так и самостоятельно аккумулированных (самообразование) на базе заложенных природой способностей и потенциальных возможностей.

Человеческий капитал группы людей определяется как не просто совокупность элементов капитала его носителей, а система, где каждый элемент не только воздействует на другого подобного, но и сам подвергается воздействию, при этом при внедрении каждого нового носителя капитала вся система качественно преобразовывается. Человеческий капитал – это достигнутый на данный момент уровень интегральной оценки общества, где, безусловно, фигурируют такие показатели, как: уровень здравоохранения, образования, экологический, культурный, религиозный уровень, уровень

развитости транспортно-логистических систем, уровень обеспеченности социальной инфраструктурой и многое другое, т.е. все те жизненно необходимые условия, которые являются факторами формирования и развития человеческого капитала. С точки зрения экономического подхода человеческий капитал общества – это совокупность инвестиций, направленных на создание и развитие вышеперечисленных условий с той же конечной целью.

Сегодня «человеческий капитал» стал универсальным, повсеместно употребляемым словосочетанием, и значение определения его структуры высоко. Под структурой понимают совокупность устойчивых связей между множеством компонентов объекта, обеспечивающих его целостность и тождественность самому себе, т.е. сохранение основных свойств при различных внешних и внутренних изменениях [4, с. 775]. Структурное содержание предполагает наличие самостоятельных компонентов в изучаемом объекте, наличие связей, отношений между этими компонентами, взаимовлияние компонентов друг на друга и на всю систему в целом, упорядочение компонентов в определенную модель.

Итак, в качестве основных компонентов, образующих структуру человеческого капитала, выступают: а) личностные: физическое, психологическое, моральное здоровье человека, мировоззрение, мировосприятие, определенный склад ума, морально-нравственные качества, духовные ценности, эмоциональное и чувственное состояние, образ и стиль жизни, имидж, амбициозность и многие другие, которые создают индивидуаль-

ную Личность; б) образовательные: знания, навыки, умения, профессиональный и жизненный опыт, квалификация, способности – все то, что накапливалось на пути роста человека как профессионала в своей области; в) экономические: отношение к труду и материальным ценностям, предпринимательские способности, прагматичность, экономическая активность и подобные, которые характеризуют человека как существо деятельностное и прагматичное; г) социальные: общественные связи, социальная и личная ответственность, социальный статус в обществе, открытость для общества, социальная активность и другие, которые определяют место человека в обществе и все его действия, направленные на определение социальной ниши; д) политические: принадлежность к какому-либо политическому направлению, политическая активность. Следует отметить, что вышеперечисленные компоненты не представляют собой исчерпывающий список, в этом и заключается интерес изучения Человека и его модели поведения в различных системах (в данном случае – в экономической среде).

Человеческий капитал общества (страны, региона) представляет собой срез, который включает в себя, с одной стороны, людей как обладателей вышеуказанного набора индикаторов, с другой, – уровень развития в данном обществе тех самых индикаторов. Вследствие этого предлагается выделить компоненты человеческого капитала общества в следующие блоки: а) личностный капитал – уровень развития Личности в обществе на данном этапе исторического развития (т.е. степень развития

личностных качеств, их популяризация в обществе); б) капитал здоровья – уровень развития системы здравоохранения в обществе; в) капитал образования – уровень развития системы образования, ее доступности, качества, адекватности существующим запросам общества; г) экономический капитал – достигнутый уровень экономических отношений, складывающихся в обществе, в том числе уровень развития производства, техники, технологии, уровень развитости рыночных отношений и конкуренции; д) социальный капитал – уровень развития общества, его зрелость, в частности, уровень развитости гражданского общества; е) политический капитал – развитость политической системы, ее открытость обществу, прозрачность политических структур, способность отвечать запросам общества.

В работе Смирнова Б.В., как и в ряде других источников, помимо социального, культурного, интеллектуального капитала, капитала здоровья выделяются также: трудовой капитал, организационный и бренд-капитал [5]. На наш взгляд, такую градацию можно было бы охарактеризовать производной по отношению к предлагаемой выше, поскольку трудовой капитал формируется в результате участия человека в жизни общества посредством влияния экономических мотивов; организационный капитал является частью личностного капитала, т.к. характеризуется умением эффективно направлять предпринимательские способности в нужное русло; бренд-капитал представляет собой также часть личностного капитала, характеризующийся такими маркерами, как:

стиль и образ жизни, имидж, мировосприятие.

На наш взгляд, структуру человеческого капитала можно представить в виде иерархической модели, схожей с моделью потребностей А. Маслоу (пирамида человеческого капитала), где в качестве фундамента будет выступать физический капитал, как основа существования Человека, затем личностный капитал, образовательный капитал, экономический капитал и, наконец, в качестве «верхушки» – социальный капитал, как наивысшее возможное состояние человека, когда он находит свое место в обществе, т.е. посредством всех имеющихся личностных характеристик, под влиянием экономических мотивов достигается желаемая ниша с возможностью осуществления максимально эффективной деятельности. Особенностью данной модели является то, что она может использоваться как для описания человеческого капитала индивидуума, так и для человеческого капитала общества.

Следующая важная проблематика выражается в том, что содержание состава и структуры схожи и в ряде случаев подменяют друг друга, что является неправомерным. Состав – совокупность отдельных частей, предметов, людей, образующих единое целое [4, с. 750]. На наш взгляд, основное отличие структуры от состава – наличие взаимосвязей между элементами, которые в том и в другом понятии образуют целое. Касательно состава индивидуального человеческого капитала предлагается вывести труд и его качество. Поскольку труд как «процесс сознательной, целесообразной деятельности

людей, направленной на видоизменение предметов природы для удовлетворения своих потребностей» [7, с. 814], то совершенно логично, что труд может выступать в качестве основной составляющей индивидуального человеческого капитала. Качество труда зависит от соотношения компонентов структуры человеческого капитала, а также от общего уровня жизни в обществе.

Совершенно иным является подход к определению состава человеческого капитала общества, в основе которого лежат естественные свойства людей. Среди признаков, позволяющих охарактеризовать состав человеческого капитала общества, выделяются:

1) возрастной признак характеризует человеческий капитал с помощью временных интервалов: зарождение человеческого капитала (человеческие ресурсы в возрасте от 0 до 3 лет), этап формирования (3-17 лет), этап развития и самосовершенствования (18-35 лет), этап зрелости (35-50 лет), этап спада активности человеческого капитала (свыше 50 лет);

2) половой признак человеческого капитала делит население на мужское и женское, которые явно отличаются друг от друга по различным характеристикам (мировоззрение, приверженность к тому или иному виду труда), что в ряде случаев позволяет мужчине или женщине выбрать свойственный только им род занятий, занимать свою определенную нишу;

3) уровень образования;

4) религиозный признак;

5) принадлежность к территории: коренные жители и мигранты, которые могут отличаться структурой своего че-

ловеческого капитала, что в некоторых случаях дает возможность перенять положительный опыт;

б) территориальное деление страны (человеческий капитал каждого из субъектов РФ);

7) степень урбанизации.

Таким образом, состав человеческого капитала общества (страны, региона) несколько схож по основаниям группировки с демографическими показателями и представляет собой отдельные группы людей, характеризующие человеческий капитал с различных позиций. Нередко признаки группировки компонентов, представленные выше, употребляются при классификации человеческого капитала. **Классификация** представляет собой процесс распределения, разделения объектов, понятий, названий по классам, группам, разрядам, при котором в одну группу попадают объекты, обладающие общим признаком [4, с. 276]. При классификации человеческого капитала происходит взаимодействие элементов и структуры человеческого капитала, и его состава. Предлагается следующая классификация:

1) по структурным уровням экономики: на микроуровне – человеческий капитал индивидуума, на мезоуровне – человеческий капитал предприятий, отраслей, регионов, на макроуровне – человеческий капитал страны;

2) по области приложения: специальный человеческий капитал, включающий в себя навыки и знания, востребованные лишь в узком кругу (как правило, связанные с отраслевой спецификой); универсальный – капитал для широкого спектра областей применения [6];

3) по степени эффективности: положительный (созидательный) человеческий капитал, обеспечивающий полезную отдачу от инвестиций в него (например, «трудоголики», профессионалы, специалисты мирового уровня); отрицательный (разрушительный) человеческий капитал, не дающий какой-либо полезной отдачи от инвестиций в него для общества, экономики и препятствующий росту качества жизни населения, развитию общества и личности (коррупционеры, наркоманы, любители спиртного, преступники);

4) по формам, в которых воплощается человеческий капитал: живой капитал включает в себя знания, воплощенные в человеке; неживой характеризуется знаниями, воплощенными в материальных формах;

5) в зависимости от подхода к определению человеческого капитала: экономический подход (в основе лежат инвестиции), т.е. количественная оценка, и подход, рассматривающий в центре человеческого капитала Человека и его качества, не подлежащие количественному измерению;

б) в зависимости от сферы применения: производственный человеческий капитал, используемый в сфере материального производства; структурный человеческий капитал – в сфере инфраструктуры и общественных услуг (например, государственное управление, охрана правопорядка); гуманитарный человеческий капитал – в сфере создания нового человеческого капитала (образование, художественное творчество) [6];

7) по направлениям использования человеческого капитала: теоретическое направление (носители выступают

двигателями науки) и практическое направление (задействованы в реальных секторах экономики);

8) по форме реализации: человеческий капитал высокого качества, накопленный лицами, нацеленными, прежде всего, на креативную, творческую деятельность в различных сферах; человеческий капитал работников массовых профессий преимущественно умственного труда, ориентированных в основном на выполнение рутинных работ; человеческий капитал лиц преимущественно физического труда разной степени квалификации.

Итак, результатом вышеизложенного является установление определенных признаков для понятий, которые, на первый взгляд, представляются синонимичными: зачастую структура, состав и классификация человеческого капитала имеют одинаковое содержание. Однако стоит их различать. Структура представляет собой не простой набор элементов, а наличие взаимосвязей между ними и возможность влияния на всю систему в целом. Данный подход применим как для характеристики человеческого капитала индивидуума, так и общества, поскольку и человека, и общество можно представить в виде функционирующей системы. Касательно состава человеческого капитала следует отметить разные подходы к человеку и обществу. Классификацию можно рассматривать как синтез структуры и состава, так как классификационные группы – это различные формы представления человеческого капитала.

Несмотря на имеющиеся многочисленные подходы к определению человеческого капитала, его состава, структуры, классификации ядром, безусловно,

был и остается Человек. Человеческий капитал сегодня определяет основную долю национального богатства страны, регионов, муниципальных образований. Человек как носитель социально-экономических отношений в одном лице совмещает две основные роли: с одной стороны, является производственно-экономическим субъектом и социальной личностью, и одновременно, с другой стороны, индивидуален по своему характеру, физическим и умственным способностям. В связи с этим определение места и роли человеческого капитала в системе экономических категорий труда, выявление признаков классификации и определение структуры человеческого капитала имеет определенное практическое значение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Буланов В., Катайцева Е. Человеческий капитал как форма проявления человеческого потенциала // Общество и экономика: международный научный и общественно-политический журнал. – 2011. – № 1. – С. 13-22.
2. Жукова Е.Б. Особенности формирования человеческого капитала в постиндустриальной экономике // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2011. – №3 (37). – С. 19-21.
3. Козлов А.И. Человеческий капитал в системе экономических категорий труда // Управление персоналом. – 2008. – № 9. – С. 49-52.
4. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. – 4-е изд., доп. – М.: ООО «Издательство ЭЛПИС», 2003. – 944 с.
5. Смирнов Б.В., Ткаченко А.В. Методологические основы классификации человеческого капитала // Власть и управление на Востоке России. – 2009. – № 4. – С. 119-126.
6. Тугускина Г. Моделирование структуры человеческого капитала // Кадровик [Кадровый менеджмент]. – 2009. – № 9. – С. 12-20.
7. Экономический энциклопедический словарь / Л.П. Кураков, В.Л. Кураков, А.Л. Кураков. – М.: Вуз и школа, 2005. – 924 с.

УДК 338.27; 338.12.017

Гусев А.Н.

Московский государственный областной университет

ПОИСК И ОБНАРУЖЕНИЕ ИНВАРИАНТНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ «ЗАДАЮЩИХ ГЕНЕРАТОРОВ» МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

A. Gusev

Moscow State Regional University

SEARCHING FOR INVARIANT MACROECONOMIC MODELS AS "SETTING GENERATORS" OF THE WORLD ECONOMY

Аннотация. В статье приведены результаты поиска и исследования двух инвариантных макроэкономических моделей национальных экономик России, США, Германии, Франции и Англии. В основу модели заложены сценарии снижения параметров, ограничивающих конкурентоспособность (импорт, внешний государственный долг, индекс потребительских цен – первая модель, внешний государственный долг и индекс потребительских цен – вторая модель). Первая модель показала наилучшее приближение по точности прогноза к идеальной модели экономики России, а вторая модель показала наилучшее приближение к идеальной модели экономик Германии и Англии.

Ключевые слова: инвариантность, модель, прогноз, сценарий, экономика.

Abstract. The article presents the results of investigation of invariant macroeconomic models of the national economies of Russia, the United States, Germany, France and England. The models are based on lowering the parameters which restrict competitiveness (import, external public debt, consumer price index – the first model; external public debt, and consumer price index – the second model). The first model showed the best approximation to the ideal model of the Russian economy, the second model showed the best correspondence to the ideal model of the economies of Germany and England.

Key words: invariance, model, forecast, scenario, economy.

Существуют топологически инвариантные к негативным воздействиям экономические модели. Указанные модели могут быть выделены в отдельный особый класс по аналогии с задающими тактовыми генераторами вычислительных систем, сбой в работе которых сразу приведет к сбою работы всей вычислительной системы. В мировой экономике также наблюдаются кризисы, вызванные негативными изменениями в национальных экономиках известных развитых стран, но которые в нормальном режиме можно рассматривать как «задающие генераторы» всей мировой экономической системы. Эти модели обладают рядом свойств, которые будем рассматривать как следствие важности их роли в функционировании всего механизма мировой экономики.

© Гусев А.Н., 2013.

Исходное свойство (топологическая инвариантность) базируется на топологических свойствах параметров экономических объектов, а именно их способности увеличиваться или уменьшаться. Классическая инвариантность предполагает многоканальную структуру объекта, реализующую, по крайней мере, два канала воздействия на инвариантный параметр. Если первый канал, например, оказывает нежелательное воздействие, то второй канал системы компенсирует воздействие первого канала [5]. Топологическая инвариантность направлена на сохранение заранее предполагаемой тенденции изменения параметров на увеличение или уменьшение, при этом количественные значения не имеют значения, но могут контролироваться как программные. Топологическая инвариантность достигается выбором пространства объекта, в котором в процессе выбора меняются направления осей, связанных с параметрами объекта, и находятся такие их сочетания – пространства, в которых заранее предполагаемое увеличение или уменьшение инвариантного параметра сохраняется.

Изменение направления оси равносильно умножению параметра на -1 , т.к. в этом случае увеличение переходит в уменьшение и наоборот. При этом вид модели, описывающей объект, меняется. Количество возможных пространств объекта равно 2^m , где m – количество параметров модели, поскольку параметры модели в перебираемых пространствах могут иметь преобразующие коэффициенты либо $+1$, либо -1 . Для каждого из 2^m возможных пространств существует своя модель объекта. Если принять, что

свойство увеличения сохраняется, когда параметр с преобразующим коэффициентом $+1$ в следующий момент времени становится больше предыдущего значения, а свойство уменьшения сохраняется, когда параметр с преобразующим коэффициентом -1 в следующий момент времени становится меньше предыдущего значения, то тогда возникает критерий Q отбора пространства, в котором топологическая инвариантность обеспечена

$$Q_i = (x_{i,t+1} - x_{i,t}) * k_{pri} > 0, i = 1, 2, \dots, m, \quad (1)$$

где: $x_{i,t+1}$ – значение i – го параметра модели в момент времени $t + 1$,

$x_{i,t}$ – значение i – го параметра модели в момент времени t ,

k_{pri} – преобразующий коэффициент, имеющий значения $+1$, или -1 .

Требование положительности критерия Q_i означает сохранение свойства увеличения для параметров с преобразующим коэффициентом $+1$ и свойства уменьшения для параметров с преобразующим коэффициентом -1 . При этом значения всех положительных и отрицательных параметров модели возрастают по абсолютной величине, что позволяет считать модель для выбранного пространства расширяющейся от начала координат или развивающейся. В этом состоит второе важное свойство рассматриваемых моделей, которое является также и существенным следствием топологической инвариантности. Расширяющаяся модель может не обладать устойчивостью, поэтому их прогнозирование не может быть долгосрочным.

Инвариантные модели исследованы для России, США, Германии, Франции

и Англии в девятимерном экономическом пространстве макроэкономических факторов: t – текущее время (2001-2010 гг.), x_1 – численность населения страны, тыс. человек, x_2 – ВВП, млн. долларов США, x_3 – индекс потребительских цен (%), x_4 – экспорт, млн. долларов США, x_5 – импорт, млн. долларов США, x_6 – инвестирование в основной капитал, млн. долларов США, x_7 – внешний долг, млн. долларов США, x_8 – индекс промышленного производства (%). В первой модели рассматриваются сценарии инвариантного роста параметров x_1, x_2, x_4, x_6, x_8 и снижения параметров x_3, x_5, x_7 . Данная модель отражает стремление снизить зависимость национальной экономики от импорта, внешнего государственного долга и одновременно обеспечить снижение индекса потребительских цен. Во второй модели рассматриваются сценарии инвариантного роста параметров $x_1, x_2, x_4, x_5, x_6, x_8$ и снижения параметров x_3, x_7 . Вторая модель в отличие от первой предусматривает рост импорта как необходимого средства интеграции в мировую экономику, но ориентирована на снижение внешнего государственного долга и индекса потребительских цен.

Для проверки существования топологической инвариантности применена

информационная технология построения моделей многомерных по их экспериментальным данным [1-4]. Сценарный метод прогнозирования позволяет определять наиболее вероятные значения параметров объекта в каждом из возможных пространств объекта. При этом для каждого вида пространства определяется соответствующая модель объекта и выполняется прогнозирование значений, которые позволяют рассчитать значение критерия Q и отобрать пространство с расширяющейся моделью, в котором существует топологическая инвариантность параметров модели объекта.

Поиск топологически инвариантных моделей среди множества из 655360 запрограммированных сценариев позволил выявить всего 1,5 % от общего числа рассмотренных вариантов, соответствующих критерию (1). В качестве примера статистические данные макроэкономических показателей и наиболее вероятный прогноз макроэкономических показателей для инвариантной модели 1 для России и инвариантной модели 2 для Германии приведены в табл. 1 и 2. Все результаты расчетов для России, США, Германии, Франции и Англии приведены на рис. 1 и 2. Инвариантные модели характеризуют идеальную экономику с погрешностью прогноза 0 %.

Таблица 1

**Статистические данные макроэкономических показателей для России
за 2010-2011 гг. и прогноз по инвариантной модели 1 на 2011-2012 гг.**

Параметры		2010 г. (факт)	2011 г. (прогноз по базе 2001-2010 гг.)	2011 г. (факт)	погрешн. прогноза на 2011 г., %	2012 г. (прогноз по базе 2001-2011 гг.)
1	2	3	4	5	6	7
x_1	тыс. чел.	141914	151006,1	142956	5,330977	153016,1
x_2	млн. долл.	2237751	2343937	2384549	1,732662	2519648
x_3	%	162,8	147,7	176,5	19,49898	115,1
x_4	млн. долл.	400630	414849,4	522011	25,83145	536372,9

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7
x_5	млн. долл.	-248634	-184563	-323831	75,45805	-148777,2
x_6	млн. долл.	43288	53721,8	52878	1,570685	59860,6
x_7	млн. долл.	488,940	330,7	545,4	64,92289	217,5
x_8	%	110,6	116,2	115,9	0,258176	117,6
Средняя погрешн.	%	–	–	–	24,32548	–

Таблица 2

**Статистические данные макроэкономических показателей для Германии
за 2010-2011 гг. и прогноз по инвариантной модели 2 на 2011-2012 гг.**

Параметры		2010 г. (факт)	2011 г. (прогноз по базе 2001-2010 гг.)	2011 г. (факт)	погрешн. прогноза на 2011 г., %	2012 г. (прогноз по базе 2001-2011 гг.)
x_1	тыс. чел.	81757	85424,5	81779	4,267511	89328,3
x_2	млн. долл.	3084145	3171279	3231767	1,907363	3428217
x_3	%	108,2	101,2	110,7	9,387352	58,7
x_4	млн. долл.	1315281	1418781	1548537	9,145598	1601136
x_5	млн. долл.	-1106828	-1169446	-1333692	214,0448	1360480
x_6	млн. долл.	46905	63132,4	40457	35,91722	61303,9
x_7	млн. долл.	5221,167	4203,8	5338,151	26,98394	3002,6
x_8	%	104,2	110,9	111,9	0,901713	118,7
Средняя погрешн.	%	–	–	–	12,81943	–

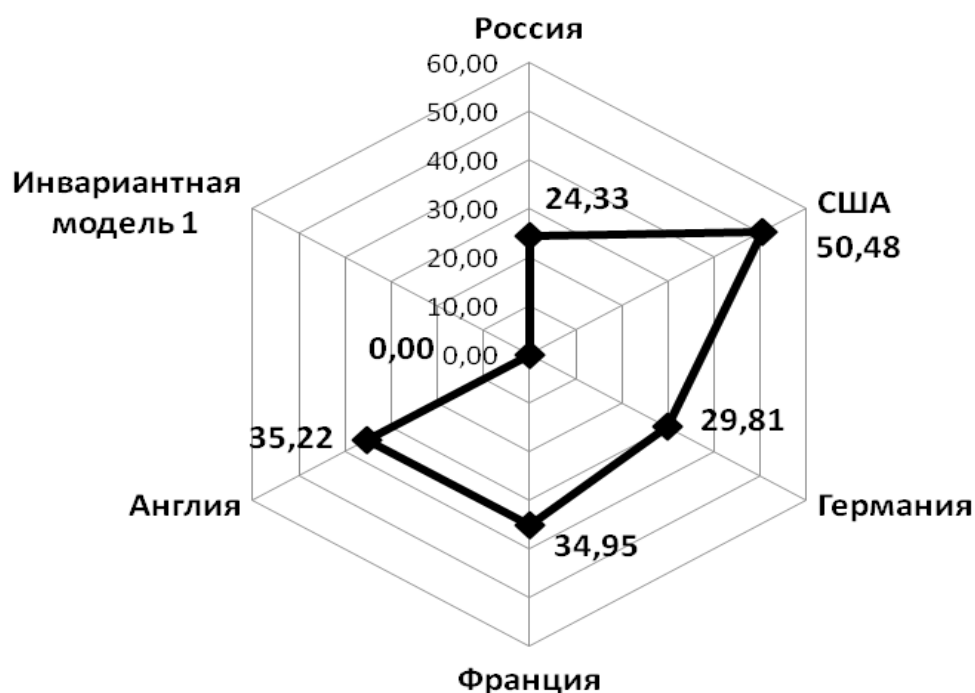


Рис. 1. Соответствие экономик стран инвариантной модели 1
по величине средней погрешности прогноза

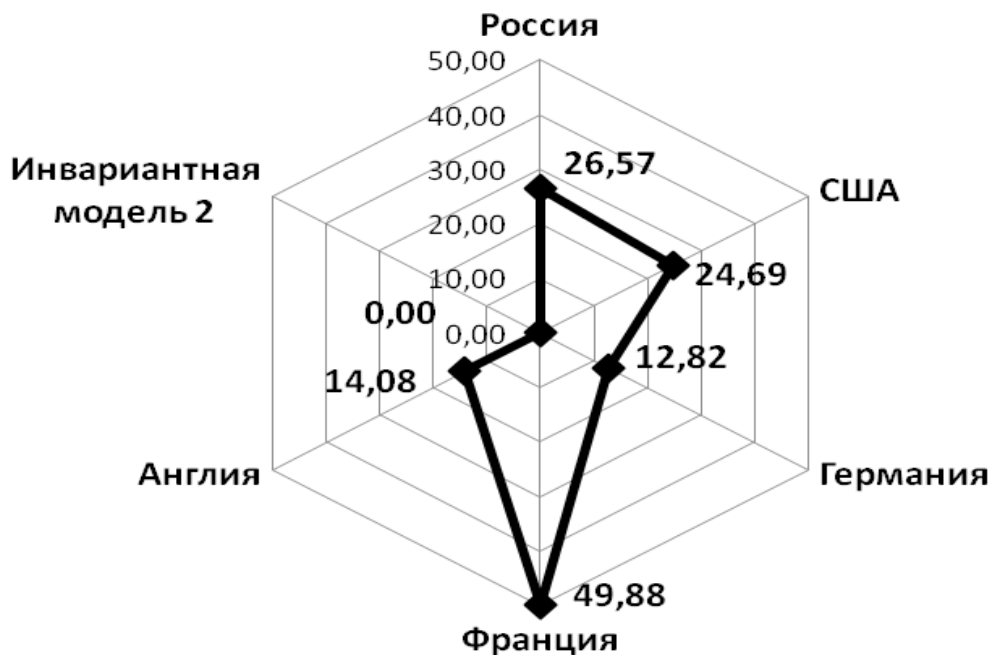


Рис. 2. Соответствие экономик стран инвариантной модели 2 по величине средней погрешности прогноза

Полученные результаты наглядно показывают, что к инвариантной модели 1 близка экономика России (погрешность прогноза 24,33 %), а к инвариантной модели 2 наиболее приближены экономики Германии (погрешность прогноза 12,82 %) и Англии (погрешность прогноза 14,08 %).

ЛИТЕРАТУРА

1. Гусев А.Н. Прогнозирование основных показателей экономики Российской Федерации // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2010. – № 1. – С. 7-10.
2. Гусев А.Н. Долгосрочное прогнозирование параметров экономики России и Германии // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2011. – № 1. – С. 5-10.
3. Гусев А.Н. Информационная технология сопровождения многомерных объектов: идентификация, прогнозирование, оптимизация, управление, обеспечение качества. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: МГОУ, 2011. – 274 с.
4. Гусев А.Н. 12 проблем, решенных методами информационной технологии на базе топологической обработки многомерной информации. – [Саарбрюккен]: Palmarium Academic Publishing. – 2012. – 208 с.
5. Теория автоматического управления: в 2-х ч. Ч. 2. Теория нелинейных и специальных систем автоматического управления / А.А. Воронов и др. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшая школа, 1986. – 504 с.

УДК 338

Дембицкий С.Г., Семенович В.С., Желтенков А.В.

Московский государственный областной университет

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

S. Dembitsky, V. Semenovich, A. Zheltenkov

Moscow State Regional University

THE ANALYSIS OF ECONOMIC EFFECTS OF RUSSIA'S ACCESSION TO THE WTO

Аннотация. Рассмотрены экономические проблемы после вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО). Анализируется влияние процесса адаптации экономики к нормам ВТО на основные отрасли промышленности. Исследуются преимущества и недостатки вступления России в ВТО, а также приводятся прогнозы общих потерь российской экономики, обусловленные вступлением в ВТО. Исходя из основных функций ВТО, обосновываются меры, которые необходимо осуществить государству для поддержки отдельных отраслей промышленности в современный период времени и в среднесрочной перспективе.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация (ВТО), отрасли промышленности, государственная поддержка, фритредерство, рейтинг, конкурентоспособность, экономическая политика, отечественные производители.

Abstract. The article considers the economic problems of Russia's accession to the WTO. The article analyzes the influence of this process on the basic industries, its advantages and disadvantages for the Russian economy and also provides some predictions of total losses of the Russian economy caused by the accession. Taking into account the main functions of the WTO the authors substantiate the measures to be taken by the state to support particular sectors of the national industry in the current and forthcoming periods.

Key words: World Trade Organization (WTO), branches of industry, state support, free trading, rating, competitiveness, economic policy, national producers.

Более полугода прошло со дня вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО), в которой она стала 156-м полноправным членом. Ещё более 30 государств ожидают своей очереди для вступления в ВТО, но до сих пор среди экономистов нет единого мнения о преимуществах и недостатках этого шага России. По прогнозам российских экономистов (из тех документов и соглашений, которые им известны), от вступления в ВТО больше выигрывают сырьевые отрасли (газ, нефть), частично – производство металлов и древесины на экспорт. Проигрывают – машиностроение, легкая, текстильная, обувная отрасли, сельское хозяйство и

др. Конечно, такая большая страна, как Россия не может оставаться в стороне от проторенных международных «дорог», поэтому вступление России в ВТО – это, несомненно, важный этап.

ВТО в настоящее время является ведущей силой по установлению общемирового порядка в торговой сфере. Кроме главной сферы – международной торговли товарами, ВТО распространяет свое влияние на торговлю услугами, на торговые аспекты использования продуктов интеллектуальной деятельности, на контроль мер по защите инвестиций и др. Ведущую роль в мировой торговле и деятельности ВТО играют транснациональные корпорации индустриально развитых стран мира (США, ЕС, Японии, Китая и др.). На эти корпорации приходится 4/5 мирового товарооборота, и ВТО, несомненно, выражает и защищает их экономические интересы. Как известно, главной задачей ВТО является содействие беспрепятственной международной торговле. Развитые страны, по инициативе которых была создана ВТО, считают, что именно экономическая свобода в международной торговле способствует экономическому росту и повышению благосостояния людей. Основной тенденцией на протяжении последних десятилетий (вначале – в ГАТТ, потом – в ВТО) остается тенденция либерализации внешней торговли.

Хотя официальной экономической политикой ВТО является политика «фритредерства», многие страны реально используют элементы протекционизма во взаимной торговле. Так, иногда в деятельности отдельных групп стран и экономических союзов про-

являются такие тенденции протекционизма, как установление квот, высоких или низких цен, препятствующих свободной мировой торговле. Но при этом члены ВТО берут на себя обязательство не принимать в одностороннем порядке действий против возможных нарушений правил торговли. Они обязуются разрешать спорные вопросы в рамках многосторонней системы урегулирования споров и подчиняются её правилам и решениям. Решения по спорным вопросам принимаются всеми государствами-участниками обычно методом консенсуса, что является дополнительным стимулом к укреплению согласия в рядах ВТО. Основными функциями ВТО являются:

- контроль за исполнением базовых требований соглашений ВТО;
- создание условий для переговоров между странами-участницами ВТО по поводу внешнеэкономических соглашений;
- урегулирование споров между государствами по проблемам внешнеэкономической торговой политики;
- контроль за политикой государств-членов ВТО в областях международной торговли;
- оказание помощи развивающимся странам;
- сотрудничество с другими международными организациями.

Участие в ВТО дает странам ряд преимуществ, получение которых является в определенном смысле целью присоединения. Конкретными целями присоединения для России можно считать следующие:

- получение лучших, по сравнению с существующими, и недискриминаци-

онных условий для доступа российской продукции на иностранные рынки;

- доступ к международному механизму разрешения торговых споров;

- создание более благоприятного климата для иностранных инвестиций в результате приведения законодательной системы в соответствие с нормами ВТО;

- расширение возможностей для российских инвесторов в странах-членах ВТО, в частности в банковской сфере;

- создание условий для повышения качества конкурентоспособности отечественной продукции в результате увеличения потока иностранных товаров на российский рынок и за счет более гибкой системы требований и гармонизации национальных и международных требований;

- участие в выработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов;

- улучшение имиджа России в мире как полноправного участника международной торговли.

Задача закончившихся многолетних переговоров о присоединении была – добиться наилучших условий. В.В. Путин отметил, что «членство в ВТО открывает возможность цивилизованно в правовом поле отстаивать наши интересы» [8]. Вступление Китая в ВТО продолжалось 15 лет, а первые итоги пребывания Китая в ВТО оказались положительными: доля страны в мировой экономике возросла, темпы внутреннего роста остаются исключительно высокими. К членству России руководство ВТО относится гораздо более строго – за первые 100 дней нашего членства ВТО было сделано три замечания, в их

числе глава ВТО Паскаль Лами отметил, что у России есть шанс урегулировать мирным путем (а не через суд ВТО – В.С.) спор по утилизационному сбору на автомобили с рядом других стран-членов ВТО [2].

От либерализации и унификации российской системы государственного регулирования ожидаются следующие выгоды:

- упрощение и рационализация процедур подтверждения соответствия производимой продукции международным стандартам, а отсюда – ускорение оборачиваемости средств;

- повышение инвестиционной привлекательности экономики России;

- снижение расходов и устранение дублирования в области надзора и контроля за соблюдением требований;

- уменьшение числа документов и повышение степени прозрачности системы регулирования.

В дополнение к сказанному выше стоит отметить, что:

- во-первых, на Россию распространяется режим наибольшего благоприятствования при международной торговле: так, снизятся тарифы других стран на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, например, на ввоз в Россию легковых автомобилей, бытовой техники, мясных продуктов, цитрусовых и др.;

- во-вторых, Россия сможет более уверенно защищать свои экономические интересы и торговые права от неправомерных действий стран ВТО: так, например, пошлины на экспорт российских металлов, российского зерна, подсолнечного масла и др. товаров в ЕС и в другие страны будут снижены;

– в-третьих, членство в ВТО повысит роль стимулирующей функции международной конкуренции, а наша пищевая, текстильная, швейная и другие отрасли промышленности должны будут повысить конкурентоспособность своих товаров на международных рынках (за счет повышения качества и снижения себестоимости) своих товаров, так как в ином случае им грозит банкротство или существенные экономические убытки;

– в-четвертых, выход российских товаров на международные рынки будет способствовать увеличению отечественных и иностранных инвестиций в те отрасли экономики, предприятия которых успешно конкурируют на международных рынках.

Сложные моменты связаны с тем, что в России нет не только институтов, которые более или менее долго изучали бы последствия вступления страны в ВТО, но нет даже отдельных специалистов по данному вопросу. Вступление в эту организацию фактически означает, что Россия согласилась играть по правилам, которых не знает, не изучала и не понимает. Эту брешь необходимо быстро ликвидировать (недавно открыта кафедра ВТО в Санкт-Петербургском государственном университете. – В.С). Многие экономисты много лет повторяют, что нужно все полученные средства (в том числе и от экспорта газа и нефти) вкладывать в реальную экономику страны (в дороги, заводы, фабрики, стройки и фермы, в инновации, в освоение заброшенных земель и животноводческих помещений, в производство зерна, мяса и молока). Иначе, особенно в малых городах, поселках го-

родского типа и в селах и деревнях, нас захлестнет безработица, пьянство, наркомания, разбой и т.д.

Вступление страны в ВТО может быть неперспективно, если уровень её конкурентоспособности не возрастет в ближайшее время. Руководство ВТО (Паскаль Лами) отмечает, что «России надо учиться использовать свои преимущества». Главный вопрос, который стоит на данный момент перед Российской Федерацией в связи с вступлением в ВТО, заключается в том, как ей использовать и увеличивать свои конкурентные преимущества [7]. Поскольку российским производителям придется конкурировать с зарубежными и на внешнем, и на внутренних рынках по всем товарным группам в очень жестких условиях, то в собственно экономической сфере кризисные явления могут развиваться по двум основным направлениям.

С одной стороны, зарубежными фирмами обязательно будут предъявлены – причем на вполне законных основаниях – претензии по поводу демпинга, якобы применяемого российскими экспортерами. Дело в том, что структура себестоимости наших конкурентоспособных товаров сильно отличается от мировой (прежде всего, за счет экономии на заработной плате, на энергии и на экологии). Поэтому, во-первых, при вступлении в ВТО Россия должна будет ещё в большей степени либерализовать свою внешнюю торговлю, снизить пошлины на ввозимые промышленные и сельскохозяйственные товары. Это, несомненно, подорвет собственное производство вследствие невысокой конкурентоспособности его товаров.

Так, согласно рейтингу (2010 г.) ведущего в Европе Института менеджмента (Institute of Management Development, IMD), базирующегося в Лозанне (Швейцария), Россия занимала лишь 54 место (из 61) по конкурентоспособности своих товаров [4]. Во-вторых, ухудшаются условия для экспорта товаров российской металлургической промышленности. В настоящее время она является достаточно конкурентной на мировом рынке. Но вследствие снижения тарифов на продукцию этой отрасли российская металлургия на внешнем рынке в условиях ВТО значительно уменьшит запланированные ранее показатели выгоды.

Далее, понесут существенные убытки и многие отрасли АПК России (растениеводство, животноводство, механизация и др.), в результате отсталой материально-технической базы, низкой материальной заинтересованности работников, невысокого качества продуктов и высоких издержек на их производство, транспортировку и реализацию. Неконкурентной станет продукция многих предприятий, производящих животноводческую и растениеводческую продукцию. По расчетам академика РАСХН Э.Н. Крылатых, за счет уступки части внутреннего рынка внешним экспортерам сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия и сужения внешнего рынка для российских производителей ежегодные потери будут составлять 4 млрд. долларов США [9, с. 24]. России следует учесть опыт республик Прибалтики и бывших стран СЭВ (Восточная Европа), которые до вступления в ВТО были самодостаточными по производству

сельскохозяйственной продукции, а в настоящее время ввозят до 80 процентов продуктов питания.

Еще очевидны негативные последствия уменьшения экспортной пошлины на поставки из России за рубеж энергоресурсов и сырья, что значительно сократит доходную часть бюджета страны, а страховой рынок может быть полностью захвачен иностранными компаниями, имеющими значительно большие капиталы и развитую структуру обслуживания. Поскольку перед Россией в ближайшие годы стоит проблема (по условиям и требованиям ВТО) резкого повышения конкурентоспособности бизнеса, то решить ее можно при условии перевооружения материально-технической базы экономики, за счет активного внедрения инноваций. Другой проблемой является сдерживание покупательской способности населения по промышленным и продовольственным товарам из-за низкого уровня доходов основной части населения страны. Сельские жители, особенно отдаленных регионов, значительную часть семейного бюджета пополняют за счет натурального хозяйства и браконьерства. До 50 процентов их доходов составляют выгоды, полученные от нерегламентированного использования биоресурсов (топливной и др. древесины, ресурсов кормовых угодий, сбора грибов, ягод, ловли рыбы, охоты и прочее). Этим компенсируется то, что недополучает часть населения от государства и частного бизнеса в результате низких закупочных цен на аграрную продукцию, низких пенсий и зарплат в сельской местности. Это – ресурсы выживания, и их использование

стало нормой жизни и важной статьей семейного бюджета [1].

Вступление России в ВТО уже частично сказалось или скажется в будущем на всех секторах экономики страны. Снижение импортных ставок и обострение конкуренции с иностранными производителями осложнит работу наших частных предприятий и компаний, ныне обеспечивающих около 40% совокупного объема выпуска в экономике и 60% занятости. Снижение пошлин на 30% скажется и на доходных статьях бюджета. Промышленность, как ведущая отрасль экономики России, выделяется наибольшим потенциалом. В ней сосредоточено 24% основных производственных фондов страны, занято 22% трудоспособного населения, создается большая часть ВВП страны. Анализируя структуру промышленности страны, необходимо учесть, что наибольший удельный вес в её продукции занимает топливно-энергетический комплекс (32%), далее следует: металлургия (19%), машиностроение и металлообработка (19%), химическая и нефтехимическая промышленность (6%), лесная и деревообрабатывающая (4%), пищевая (13%), легкая промышленность (1%), другие отрасли (6%) [6, с. 20-22].

В структуре промышленности важное значение в настоящее время имеет топливно-энергетический комплекс (ТЭК). Руководители ТЭК считают, что этому комплексу грозят серьезные потери при вступлении России в ВТО. По поручению президента России В.В. Путина комиссия, состоящая из экспертов Минпромторга и Минэкономразвития, два месяца анализировала этот вопрос

и пришла к выводу, что никаких критических обязательств у России перед ВТО нет. Цены на газ растут в мире, и их контролирует, и будет контролировать Российское правительство. Им в апреле 2012 г. предусмотрена индексация тарифов на газ 2013-2014 гг. в размере 15%, на 2015 г. – в пределах 14,6 – 15%. В 2012 г. предельный рост цен на газ для всех категорий внутренних потребителей, кроме населения, составил немногим более 7 %, а для населения – 10,4% [10].

Наша страна не принимала на себя никаких обязательств, которые бы вынуждали менять национальную систему ценообразования на нефть и газ из-за вступления страны в ВТО. Роста цен на эти энергоносители не предвидится. Значительно большие угрозы внутренней промышленности представляет сам «Газпром», который неоднократно предлагал правительству одобрить выгодный для него принцип «равнодоходности», при котором компания должна получать одни и те же деньги, независимо от того, где продан газ – внутри страны или за её пределами. В настоящее время российская промышленность получает значительную скидку от «Газпрома»: средняя цена российского рынка – \$ 100 за тысячу куб. м., а для зарубежных покупателей – до \$ 400 за тысячу куб.м. «Газпром» настаивает на выравнивании внутренних и внешних цен на газ, пугает правительство закрытием разработки Штокмановского месторождения и других крупных проектов, но тем не менее правительство отказало компании в дополнительном повышении цен на 26,3% с четвертого квартала 2012 г., о котором она ранее просила [10].

Промышленность России, вероятно, не переживет роста цен на газ. Минпромторг и Минэкономразвития считают, что и в 2015 г. этого делать нельзя. Цены на газ переключаются на потребление через стоимость тепла и электроэнергии, которые в России в 1,4 раза дороже и в 1,2 раза дешевле, чем в Европе. При резком повышении тарифов на газ, по принципу равнодоходности для «Газпрома», цена электроэнергии в России вырастет на 35-40%, на тепло – на 25-30% [10]. Это приведет к сильному падению производства, сильно ударит в первую очередь по немногим экспортным энергоемким отраслям: производству алюминия, минеральных удобрений, азота, чугуна, стали, а также по производству пластмасс, синтетического каучука, шин, лакокрасочных минералов и др. В тоже время компанию «Газпром» все последнее время постоянно лихорадит от неблагоприятных внешних политических и экономических событий, от реализации дорогих проектов на Дальнем Востоке и юге страны, от «Северного» и «Южного» потоков и т.д.

Наши автопроизводители («АвтоВАЗ» и др.) уже ощутили на себе усиление конкуренции при вступлении страны в ВТО. Снизилась пошлина на ввоз в Россию новых и поддержанных иностранных автомобилей. Усилилось внедрение на наш рынок не только легковых автомобилей США, Японии и ЕС, но с «Ладой» конкурируют даже автомобили, произведенные в наших бывших республиках: в Узбекистане, Азербайджане, Украине и Белоруссии. В связи с этим нашим автопроизводителям надо существенно повысить качество произ-

водимых ими автомобилей и снизить затраты на производство.

Сейчас в стране неуклонно сокращается количество предприятий металлообрабатывающей промышленности, которая и должна стать, по идее, основой модернизации. Так, в Москве под предлогом загрязнения окружающей среды недавно закрыты такие гиганты станкостроения, как «Красный пролетарий» и завод имени Серго Оржоникидзе, второй государственный подшипниковый завод и др. В их помещениях разместились торговые предприятия. В сложном положении находятся и другие подотрасли машиностроения. Новых моделей машин и приборов после 1991 г. почти не выпускалось, следовательно, подъем отраслей российского машиностроения гражданского направления надо начинать почти с нуля. Металлурги, которые вначале, по всем прогнозам, должны были выиграть от вступления страны в ВТО, в настоящее время высказывают ряд опасений, касающиеся значительной изношенности оборудования, повышения качества продукции, роста цен на нефть и газ и т.д.

Еще в более сложном положении находятся при вступлении России в ВТО предприятия легкой и текстильной промышленности. С лета 2012 г. российские банки подняли ставки на кредит для предприятий этой отрасли в связи с неустойчивостью работы и рисками для данной отрасли при вступлении страны в ВТО. На своем совещании, и уже после вступления страны в ВТО, руководство отрасли легкой промышленности и определило, что главная их проблема – это количество и качество сырья.

С повышением качества сырья связаны перспективы дальнейшего развития отечественной пищевой промышленности, которая дает 12-14% ВВП стран [5]. Занимая 1-ое место среди стран мира по территории, наша страна в 2011 г. импортировала сельскохозяйственных товаров на 42,5 млрд. долларов США, что почти вдвое превысило торговый уровень продовольственной безопасности страны [3]. Более 13% нашей территории занято реками, озерами, морями, где с успехом можно разводить и ловить рыбу, но мы не имеем достаточных мощностей по её переработке и вынуждены продавать улов Японии, Норвегии и др. странам.

Все это говорит о том, что мы неэффективно используем свои нацио-

нальные богатства. В рейтинге стран, составленном организацией World Economic Forum, по уровню развития институциональной среды Россия находится на 128-ом месте; по уровню конкурентоспособности (*global Competitiveness index*) – на 66-м, по емкости рынка (включающего доступность экспортных каналов продаж) – на 8-ом месте (см. рис.). Согласно проведенному World Economic Forum опросу, среди основных факторов, препятствующих ведению бизнеса в России, три из первых четырех мест отданы коррупции, бюрократии и уровню налогов. До тех пор пока эти проблемы не будут решены, стране не стоит рассчитывать на масштабные иностранные инвестиции в нашу экономику.

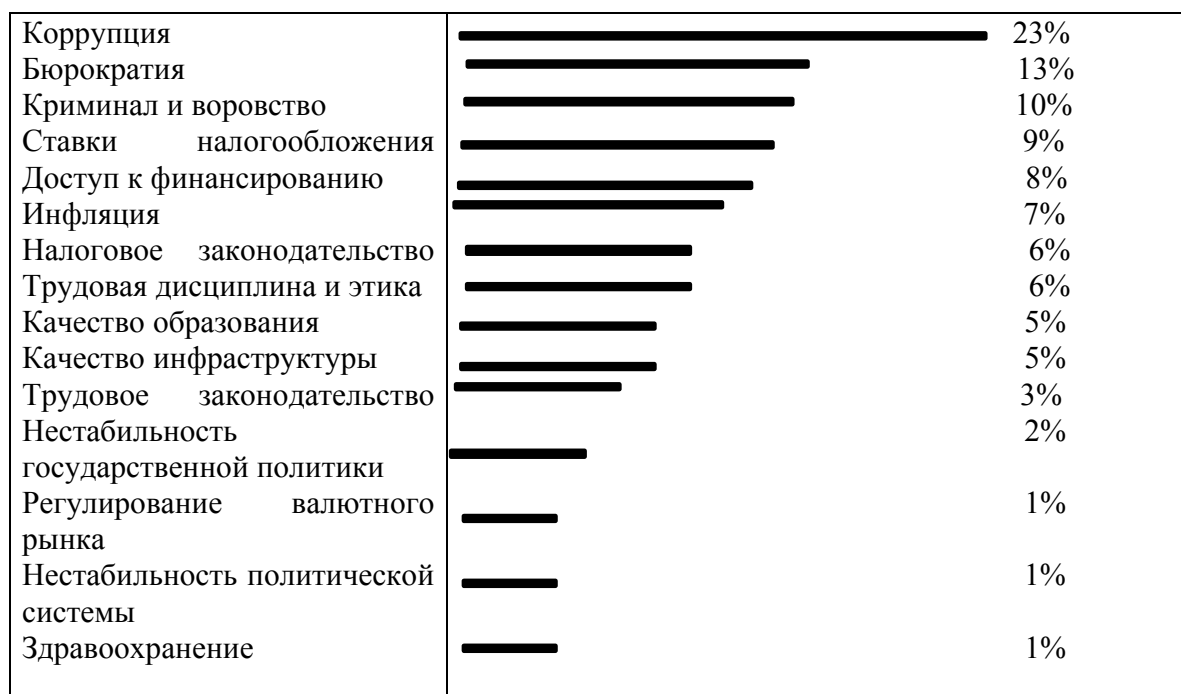


Рис. Рейтинг барьеров для ведения бизнеса в России [7].

В итоге, по прогнозам Минэкономразвития и общественных Советов при Президенте РФ, общие потери в российской экономике в 2020 г., обусловленные всту-

плением в ВТО, в терминах добавленной стоимости составят 3,3% (2,5 трлн. рублей) от ВВП, в том числе 1,26 трлн. рублей – в виде прямых потерь и 1,24 трлн. рублей – в виде упущенных возможностей роста. Вступление в ВТО приведет к увеличению сырьевой ориентированности российской экономики и к дальнейшему расслоению общества по доходам и усилению социальной напряженности в стране. Выигрывают от вступления России в ВТО 10 регионов, а проигрывают 42 региона, остальные остаются на прежнем уровне [8].

Важно и далее России более последовательно отстаивать свои права в соответствии с договором о вступлении в ВТО. В первую очередь в настоящее время требуется усиление поддержки реальному сектору экономики страны: машиностроению (в т.ч. станкостроению), легкой промышленности, сельхозмашиностроению, отраслям ТЭК, сельскому хозяйству и отраслям переработки его продукции и инновационному развитию страны и т.д. Что же можно сделать в настоящее время для улучшения положения экономики России? Во-первых, направить все имеющиеся свободные средства (стабилизационного фонда, доходы от экспорта нефти и газа, пенсионного фонда, государственного и частных банков и др.) на развитие реального сектора экономики. Во-вторых, обеспечить льготные условия отечественным и иностранным инвесторам при финансировании им строительства новых и капитальной модернизации функционирующих предприятий, особенно в машиностроении и станкостроении. В-третьих, усилить внимание предприятий и министерств

к планированию, особенно к стратегическим планам 2013-2020 гг. и 2013-2030 гг. Выполнение стратегических планов, особенно по ключевым отраслям промышленности, должно стать законом.

Традиционными методами решения проблем, стоящих перед промышленностью страны при ее вступлении в ВТО, быстро достичь не предоставляется возможным, необходимы инновационные методы и модели, в том числе организационно-экономические (образование холдингов, территориальных кластеров, финансово-промышленных групп, государственно-частное партнерство и др.). Необходимо ускорить пронос концентрации наших коммерческих банков и интеграции их с промышленностью, большинство из наших коммерческих банков являются «лилипутами» по сравнению с банками Европейского Сообщества, и в процессе нашей дальнейшей интеграции в ВТО им грозит неминуемое банкротство. Считать приоритетным направлением развитие промышленных предприятий, в том числе станкостроения, машиностроения, электроники и автоматики, отраслей ТЭК, строительного, транспортного комплексов и др.

ЛИТЕРАТУРА И ИСТОЧНИКИ

1. Блесков Д.А., Делягин М.С. Аграрная сфера России: возможные эколого-экономические последствия вступления в ВТО // Мир агробизнеса: научно-информационный журнал. – 2012. – № 2. – С. 16-18.
2. Глава ВТО: Россия может урегулировать спор по утилизационному сбору мирным путем / SearchNews: новостное онлайн агентство [сайт]. URL: <http://searchnews.info/499-glava-vto-rossiya-mozhet-uregulirovat-spor-po-utilizacionnomu-sboru-mirnym-putem.html> (дата обращения 25.03.2013).
3. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации (утв. Указом Президента РФ

- от 30 января 2010 г. № 120) // Российская газ. – 2010. – 3 февр.
4. Котельникова Л.Е. Вступление России в ВТО: проблемы и преимущества // Мир агробизнеса: научно-информационный журнал. – 2012. – № 2. – С. 12-13.
 5. Павлюкова А.В. Экономически рискованные крупные организаций пищевой промышленности // Мир агробизнеса: научно-информационный журнал. – 2012. – № 2. – С. 26-29.
 6. Россия 2012: статистический справочник. – М.: Росстат, 2012. – 54 с.
 7. России надо научиться использовать свои конкурентные преимущества – глава ВТО / Бизнес-ТАСС: агентство экономической информации [сайт]. URL: <http://www.biztass.ru/news/id/54644> (дата обращения 20.03.2013).
 8. Стенограмма отчета Владимира Путина в Госдуме [выступление о работе Правительства в 2011 году] // Российская газ. – 2012. – 11 апр.
 9. Тарасов В.И., Крылатых Э.Н. Риски и угрозы конкурентоспособности АПК и производственной безопасности России при присоединении к ВТО // Мир агробизнеса: научно-информационный журнал. – 2012. – № 2. – С. 20-24.
 10. Топливо-энергетический комплекс [Электронный ресурс] // Размещение отраслей топливно-энергетического комплекса: [сайт]. [2012]. URL: <http://www.grandars.ru/shkola/geografiya/toplivno-energeticheskiy-kompleks.html> (дата обращения: 23.01.2013).

УДК 330

Мелкумян В.М.

Московский городской педагогический университет

К ОБОСНОВАНИЮ ФОРМУЛЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ МОДЕЛИ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

V. Melkumyan

Moscow City Teachers Training University

QUESTIONING MACROECONOMIC EQUILIBRIUM FORMULA OF AD-AS MODEL

Аннотация. В статье рассматривается “формула” макроэкономического равновесия модели AD-AS и оценивается обоснованность выводов данной модели о том, что рыночная экономика неизбежно достигает состояния макроэкономического равновесия в результате процессов изменения соотношения спроса, предложения и уровня цен. Автор доказывает, что в определении отправного пункта в доказательстве движения рыночной экономики к состоянию макроэкономического равновесия в модели AD-AS содержится противоречие. В статье рассматриваются принципы построения функций совокупного предложения и совокупного спроса и показывается некорректность принципов построения данных функций, что означает некорректность “формулы” макроэкономического равновесия модели AD-AS.

Ключевые слова: макроэкономическое равновесие, совокупный спрос, совокупное предложение, общий уровень цен, модель AD-AS

Abstract. The article considers the formula of macroeconomic equilibrium of the AD-AS model and questions the argued conclusions of this model according to which the market economy inevitably reaches a condition of macroeconomic equilibrium as a result of a changing ratio of demand, supply and price level. The author proves that there is a contradiction in identifying the starting point of the market economy movement to macroeconomic equilibrium in the AD-AS model. The article studies the principles of making function of aggregate supply and aggregate demand and criticizes them for the flaws resulting in incorrectness of the “formula” itself.

Key words: macroeconomic equilibrium, aggregate demand, aggregate supply, overall price level, AD-AS model.

Модель совокупного спроса и совокупного предложения (модель AD-AS) в современных учебниках экономической теории пропагандируется как базовая макроэкономическая модель [4; 5; 9]. Данная модель обосновывает положение, что рыночная экономика из некоторого начального состояния макроэкономического неравновесия неизбежно достигает состояния макроэкономического равновесия в результате действия конкурентных рыночных механизмов. Эти выводы модели

© Мелкумян В.М., 2013.

AD-AS о возможности достижения макроэкономического равновесия принципиально отличаются от выводов теории Маркса, в которой доказывалось, что состояние равновесия отрасли и макроэкономического равновесия недостижимы в рыночной экономике. Авторы современных учебников, которые пропагандируют модель AD-AS, некритически принимают исходные принципы ее построения, на которых основаны выводы о возможности установления макроэкономического равновесия. Не выделяют проблем в построениях модели AD-AS и в ее доказательстве существования макроэкономического равновесия и авторы современных учебников, которые включают в них основные положения марксистской экономической теории [1; 2; 3; 9; 10; 11].

В.Я. Иохин, Б.Ф. Андреев, В.Д. Руднев, А.А. Кочетков, В.З. Баликов и другие авторы, которые включают в курс экономической теории основные положения марксистской экономической теории, игнорируют, что выводы теории Маркса о невозможности макроэкономического равновесия в рыночной экономике противоречат выводам модели AD-AS, и не выделяют основных некорректных допущений, на которых построено доказательство «формулы» макроэкономического равновесия данной модели [7, с. 49-51]. Т.е. у названной группы авторов не получает развернутой характеристики одна из основных проблем, которая относится к трактовке проблемы макроэкономического равновесия в модели Маркса и модели AD-AS. Выделим проблемы, которые возникают при рассмотрении «формулы» макроэкономического равнове-

сия модели AD-AS и ее доказательства возможности достижения состояния макроэкономического равновесия в рыночной экономике, и которые игнорируются у марксистских и немарксистских авторов современных учебников.

Во-первых, В.Я. Иохин, Б.Ф. Андреев, В.Д. Руднев, А.А. Никифоров, С.Ф. Серегина и другие авторы не выделяют проблем в определении исходного макроэкономического неравновесия в модели AD-AS. Во-вторых, они же не выделяют, что доказательство макроэкономического равновесия в модели AD-AS не обладает необходимой степенью общности, так как в данной модели не получает необходимого обоснования положение, что функции AD и AS в общем случае обладают точкой пересечения. В-третьих, указанные авторы не выделяют проблем в определении в модели AD-AS совокупного предложения и совокупного спроса как функций общего уровня цен.

Рассмотрим доказательство «формулы» макроэкономического равновесия модели AD-AS. Примем, как это принимается в современных учебниках, что в текущий момент времени величина макроэкономических переменных определяются функциями AD1 и AS1, точка пересечения которых определяет состояние «равновесия». Исходным пунктом в доказательстве макроэкономического равновесия в модели AD-AS выступает допущение о том, что в текущий момент времени в рыночной экономике установился некоторый общий уровень цен. Исходя из этого уровня цен производители и потребители формируют свой спрос и предложение на основе функций AD1 и AS1 [3, с. 543; 5, с. 186; 8,

с. 37-38; 11, с. 385;]. В результате данных действий производителей и потребителей в рыночной экономике возникает ситуация макроэкономического неравновесия, в которой совокупный спрос не равен совокупному предложению. Эта исходная ситуация макроэкономического неравновесия в модели AD-AS образует исходную «точку» в процессе движения рыночной экономики к состоянию макроэкономического равновесия.

В построениях модели AD-AS принимается, что исходный уровень цен формируется как бы «с нуля», или определяется безотносительно к тем ценам, которые установились в рыночной экономике в прошедший период времени. Примем, что этот исходный общий уровень цен, который не совпадает с равновесным уровнем цен, задан вектором $P_1 (p_1, p_2, \dots, p_n)$, где $p_1, p_2, \dots, p_n$ – цены в отрасли 1, 2, ..., n . Но проблема в данном определении исходного общего уровня цен в модели AD-AS состоит в том, что в реальной рыночной экономике в отраслях производства, которые функционируют на протяжении определенного периода времени, цены текущего периода представляют собой производные величины от соотношения спроса, предложения и цен в прошедший период. Иными словами, цены текущего периода, которые заданы вектором P_1 в модели AD-AS, необходимо рассматривать не как данные величины, но как величины производные от цен, представленных вектором P_0 или цен прошедшего периода. Сказанное означает, что ситуация возникновения исходного уровня цен в текущий период времени и формирование исходного

макроэкономического неравновесия в модели AD-AS получает необходимое обоснование только, если получают определение цены прошедшего периода и будет показано, как рыночная экономика переходит от цен прошедшего периода к ценам текущего периода.

С позиции модели AD-AS переход рыночной экономики от одного уровня цен к другому объясняется только как результат нарушения некоторого состояния макроэкономического равновесия, которое вызывается смещением исходных функций AD или (и) AS на графике. Т.е. ситуация возникновения некоторого общего уровня цен в текущий период времени и связанная с этим уровнем цен ситуация исходного макроэкономического неравновесия в модели AD-AS получает определение как производная ситуация от ситуации установления макроэкономического равновесия и равновесного уровня цен в предшествующий период времени, который определяется некоторыми функциями AD_0 и AS_0 . Но констатация данного положения означает, что в начальном пункте доказательства “формулы” макроэкономического равновесия модели AD-AS неявно принимается, что это “равновесие” достижимо и что эта “формула” равновесия данной модели является правильной. Оказывается, что в последовательности построений модели AD-AS содержится противоречие, которое выражается в том, что в начальном пункте доказательства принимается утверждение, которое выступает предметом данного доказательства. В доказательстве достижения макроэкономического равновесия в модели AD-AS содержится и

другая проблема, которая не обсуждается у названных авторов современных учебников.

В.Я. Иохин, Б.Ф. Андреев, В.Д. Руднев, А.А. Никифоров, С.Ф. Серегина и другие авторы не выделяют положения, что доказательство «формулы» макроэкономического равновесия в модели AD-AS построено на принятии условия об определенном взаимном положении функций AD и AS, которое не получает необходимого обоснования в данной модели. В примерах построения функций AD и AS в современных учебниках принимается, что данные функции расположены так, что они неизбежно обладают общей точкой пересечения [3, с. 543; 4, с. 186; 8, с. 37-38; 11, с. 385]. Другими словами, функции AD и AS в данных примерах расположены на графике так, что левый конец функции AD располагается прямо над левым концом функции AS, а правый конец функции AS расположен прямо над правым концом функции AD. При данном взаимном расположении функций AD и AS процесс перемещения рыночной экономики от одного состояния макроэкономического неравновесия к другому по данным функциям неизбежно завершается тем, что рыночная экономика оказывается в точке их пересечения. И это взаимное расположение функций AD и AS, при котором они обладают точкой пересечения, образует необходимое условие достижения состояния макроэкономического равновесия в модели AD-AS.

Но из определения неценовых детерминант данных функций следует, что эта форма их расположения не является единственно допустимой. В таком

случае, принципы построения функций AD и AS допускают возможность их расположения так, что они не будут иметь общей точки пересечения на графике. Получается, что построения модели AD-AS, на основе которых доказывалось достижение состояния «равновесия», не обладают необходимой степенью общности, так как отсутствует доказательство того, что функции AD и AS неизбежно располагаются так, чтобы у них была точка пересечения. Остается признать, что рыночная экономика в определении модели AD-AS достигает состояния макроэкономического равновесия только при выполнении некоторых специальных условий, а в остальных случаях, когда эти условия не выполняются, в рыночной экономике должны реализовываться иные формы взаимосвязей макроэкономических переменных, определение которых в данной модели.

В модели AD-AS возникновение исходного макроэкономического неравновесия и всех последующих состояний неравновесия, которые возникают в процессе движения рыночной экономики к состоянию «равновесия», основано на определении совокупного предложения и совокупного спроса как функций общего уровня цен. Можно утверждать, что определение AS и AD как функций общего уровня цен образует необходимую «составляющую «формулы»» макроэкономического равновесия данной модели. Но эти определения AD и AS как функций общего уровня цен оказываются проблематично обосновать. Обратимся к определению функции AS. «Совокупное предложение – это модель, представленная на рисунке в виде

кривой, которая показывает уровень наличного реального объема производства при каждом возможном уровне цен... (по утверждению К. Макконнелла – В.М.) Более высокие уровни цен создают стимулы для производства дополнительного количества товаров и предложения их для продажи. Более низкие уровни цен вызывают сокращение производства товаров. Поэтому зависимость между уровнем цен и объемом национального продукта, который предприятия выбрасывают на рынок, является прямой или положительной» [4, с. 180]. Это определение функции AS повторяется и у названных отечественных авторов [1, с. 447-448; 2, с. 597; 3, с. 537; 5, с. 134; 8, с. 32; 9, с. 582; 11, с. 378].

Форма количественной зависимости величины совокупного предложения и уровня цен в функции AS определяется при данных неценовых детерминантах функции или «прочих равных условиях» [4, с. 183]. Данное определение «прочих равных условий» представляется недостаточным или неполным для «позиционирования» функции AS на графике, или определения конкретных значений AS при каждом из возможных уровней цен. Представляется, что определение данной функции необходимо дополнить введением в нее исходных условий формирования предложения в различных отраслях производства, которые принимаются в определении функции отраслевого предложения теории равновесной цены. Отсюда следует, что в функцию AS необходимо дополнительно включить в качестве данных и неизменных величин число производителей во всех отраслях и величину их основного производственного капитала. Эта конкретизация

условий формирования предложения в функции AS сближает ее определение с определением функции S теории равновесной цены. Из определения функции AS, представленного выше, следует, что в данный момент времени производители в различных отраслях производства при данных и неизменных размерах основного производственного капитала должны обладать возможностями для изменения величины предложения при изменениях общего уровня. В противном случае определение величины AS как функции уровня цен представляется невозможным. Получается, что в определении функции AS возникает та же проблема, что и в определении функции предложения теории равновесной цены [6, с.20-21]. Т.е. производители в модели AD-AS, как и в теории равновесной цены, при данной величине основного капитала должны обладать возможностями для формирования и изменения предложения в размерах, соответствующих значениям отраслевых «составляющих» функции AS.

Теория равновесной цены допускает два варианта определения микроэкономических механизмов формирования и изменения предложения [6, с. 20-21]. Эти два возможных варианта определения механизма формирования предложения необходимо рассмотреть применительно к определению функции AS. Первое возможное определение механизма формирования и изменения предложения в различных отраслях производства в модели AD-AS предполагает, что производители формируют различные величины предложения на основе изменения интенсивности использования данной величины ос-

новного производственного капитала. Таким образом, производители формируют различные величины предложения при данной величине основного капитала при различных значениях общего уровня цен на основе использования различных комбинаций капитала и количества применяемого труда. Это определение механизма формирования и изменения предложения применительно к построению функции AS принимается К. Макконнеллом и С.Ф. Серегинной [4, с. 181-182; 5, с. 133]. Данное определение предполагает, что при каждом из возможных уровней цен производители во всех отраслях рыночной экономики формируют предложение в размерах, при которых максимизируется величина прибыли. Эта величина максимально возможной величины прибыли при данной величине общего уровня цен достигается при данном определении механизма формирования предложения при размерах предложения, при котором величина предельного дохода оказывается равной величине предельных издержек.

Отметим, что данное определение механизма формирования предложения логично совмещается с определением механизма изменения размеров производства, которое излагается в неоклассической теории фирмы, но вызывает ряд принципиальных возражений. Во-первых, данное определение механизма формирования предложения в функции AS предполагает, что все производители поддерживают нерациональную структуру капитала в процессе движения рыночной экономики к состоянию макроэкономического равновесия, и отказываются от ее измене-

ния, которое улучшило бы их позиции в конкурентной борьбе. Достаточно принять, что небольшая часть производителей откажется от использования данного механизма формирования и изменения величины предложения, и перейдет к более рациональной форме использования основного производственного капитала, как все доказательство движения рыночной экономики к состоянию макроэкономического равновесия модели AD-AS необходимо будет признать некорректным. В данном определении механизма формирования предложения в модели AD-AS все производители во всех отраслях производства в состоянии макроэкономического равновесия используют свой капитал в неэффективной форме, а величина издержек производства отклоняется от минимальной величины, которая достигается при нормальной комбинации основного капитала и количества применяемого труда. Следовательно, получается, что макроэкономическое равновесие представляет собой ситуацию, в которой все производители отказываются от ведения конкуренции друг с другом на основе увеличения количества применяемого основного капитала при нормальной или обычной форме комбинации постоянного и переменного факторов, что позволяет увеличивать размеры предложения при одновременном снижении своих цен. Но данную ситуацию невозможно представить в реальной рыночной экономике. Во-вторых, данное определение несовместимо с технологическими особенностями функционирования многих отраслей в реальной рыночной экономике, в которых данный меха-

низм изменения предложения или в принципе невозможен, или возможен в масштабах, несовместимых с «размерностью» функции AS в примерах, представленных в современных учебниках.

Второе возможное определение механизма формирования и изменения предложения в отдельных отраслях рыночной экономики в модели AD-AS предполагает, что производители в отдельной отрасли используют свои производственные мощности или производственное оборудование на 5, 10, 20, 30, 50 или 100%, в зависимости от величины общего уровня цен в рыночной экономике [6, с. 21]. В зависимости от общего уровня цен производители во всех отраслях рыночной экономики определяют «коэффициент» использования основного производственного капитала или производственного оборудования и, исходя из этого коэффициента загрузки капитала, формируют величину предложения. Отметим, что данное определение механизма формирования предложения в функции отраслевого предложения и в модели AD-AS прямо не формулируется в современных учебниках, но логично следует из «размерности» функции отраслевого и совокупного предложения в приводимых иллюстративных примерах.

Авторы современных учебников приводят примеры построения отраслевой функции предложения, в которых величина максимального предложения отличается от величины минимального предложения в несколько раз [1, с. 162; 4, с. 69; 2, с. 223; 3, с. 191]. Логично принять, что данной «размерностью» или масштабами изменения предложения в представлении данных авторов об-

ладает и функция AS. Данная «размерность» функций S и AS или масштаб возможных изменений величины предложения в данных функциях выступает условием того, чтобы функции спроса и предложения можно было расположить на графике так, чтобы они имели точку пересечения. Поэтому данная «размерность» или «масштаб» функции AS образует одно из условий в доказательстве «формулы» макроэкономического равновесия модели AD-AS.

Отметим, что это условие, что величина предложения при данной величине основного производственного капитала может изменяться у всех производителей в несколько раз, проблематично обосновать исходя из первого возможного определения механизма формирования предложения, которое рассматривалось выше, но оно допустимо исходя из второго определения, несмотря на его крайнюю нереалистичность. Данное определение механизма формирования и изменения предложения, которое предполагает, что все производители используют свой основной капитал в различной степени загрузки в зависимости от уровня цен, так же проблематично обосновать, как и первое определение, рассмотренное выше.

Во-первых, в данном определении механизма формирования и изменения предложения принимается, что при различных значениях общего уровня цен производители используют свой производственный капитал или производственное оборудование с неполной степенью загрузки. Из этого следует вывод, что нормальной ситуацией для производителей оказывается использование производственного оборудова-

ния на протяжении только части рабочего дня, а остальное время оно должно простаивать. Но это невозможно представить в реальной рыночной экономике. Во-вторых, в данном определении механизма формирования предложения возникает проблема определения конкретных форм количественной взаимосвязи уровня цен и величины предложения у отдельных производителей. В-третьих, данное определение механизма формирования предложения вступает в очевидное противоречие с целью максимизации прибыли, которая определяется как конечная цель производителей в «экономикс» [4, с. 52].

Исходя из мотива максимизации прибыли, производители должны независимо от уровня цен использовать основной производственный капитал в полной степени загрузки, а не ограничивать его использование, как это следует из данного определения механизма формирования предложения. В цитированном выше определении механизма формирования предложения его несовместимость с конечной целью производителей или целью максимизации прибыли проявляется в более очевидной форме по сравнению с первым определением. Получается, что и это возможное определение механизма формирования предложения в функции AS оказывается некорректным. В итоге приходится констатировать, что совокупное предложение в модели AD-AS не может рассматриваться как функция уровня цен, так как возможные определения механизма формирования предложения основаны на некорректных допущениях.

Перейдем к определению функции AD. Сравним определение данной функ-

ции с определением функции спроса теории равновесной цены. В определении функции отраслевого спроса принимается, что величина спроса в отдельной отрасли формируется некоторым данным числом покупателей при некоторых «прочих равных условиях», к которым относится величина доходов покупателей и цены прочих потребительских товаров [4, с. 65-67]. Данное определение «прочих равных условий» позволяет однозначно определить положение функции D на графике. В определении функции AD дается другое определение «прочих равных условий», а изменение величины совокупного спроса определяется как результат действия эффекта процентной ставки и эффекта богатства, которые исключаются в функции D [4, с. 176-179]. Но проблема в определении функции AD выражается в том, что в определении ее «прочих равных условий» отсутствуют необходимые «составляющие», которые позволяют «позиционировать» ее положение на графике. В итоге положение функции AD на графике или конкретные формы количественной зависимости уровня цен и величины совокупного спроса остаются неопределенным при принимаемых «прочих равных условиях».

Получается, что определение функции AD необходимо дополнить исходя из определения функции спроса теории равновесной цены. Другими словами, необходимо определить число покупателей на рынке каждой отрасли и величину их доходов. Но значения данных «микроэкономических» переменных выступают производными величинами от величины совокупного предложения и тех цен, которые реализуют произво-

дители. В тоже время принцип построения функции AD состоит в том, что величина AD определяется как функция уровня цен, но независимо от величины AS. Получается, что исходные принципы построения функции AD не позволяют однозначно определить величины AD при каждом из возможных уровней цен. Это означает, что на основе функции AD невозможно определить ситуацию макроэкономического неравновесия, так как величина совокупного спроса оказывается неопределенной при условиях, принятых в данной функции.

Итак, проведенный анализ функций AS и AD доказывает, что величины совокупного предложения и совокупного спроса невозможно представить как функции общего уровня цен, как это принимается в модели AD-AS. Из этого следует, что исходное макроэкономическое неравновесие в модели AD-AS и «производные» от него состояния макроэкономического неравновесия не получают необходимого обоснования. Это позволяет признать некорректным доказательство «формулы» макроэкономического равновесия модели AD-AS, построенного на определении данных функций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев Б.Ф. Системный курс экономической теории. – СПб.: Бизнес-пресса, 2000. – 506 с.
2. Баликов В.З. Общая экономическая теория. – М.: Омега-Л, 2010. – 684 с.
3. Иохин В.Я. Экономическая теория. – М.: Экономист, 2007. – 861 с.
4. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика: в 2-х т. Т.1. – М.: Республика, 1992. – 399 с.
5. Макроэкономика: учебник для бакалавров / А.В. Аносова, И.А. Ким, С.Ф. Серегина и др. – М.: Юрайт, 2011. – 522 с.
6. Мелкумян В.М. К определению понятия микроэкономического равновесия в теории стоимости // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2011. – № 4. – С. 18-24.
7. Мелкумян В.М. О некоторых проблемах в определении понятия макроэкономического равновесия // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2012. – № 3. – С. 43-51.
8. Никифоров А.А., Антипина О.А., Миклашевская Н.П. Макроэкономика: научные школы, концепции, экономическая политика / учебное пособие под общ. ред. А.В. Сидоровича. – М.: Дело и Сервис, 2008. – 534 с.
9. Политическая экономия (экономическая теория): учебник / под общ. ред. В.Д. Руднева. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 856 с.
10. Экономическая теория: учебник / под ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечелевой. – М.: Экзамен, 2005. – 592 с.
11. Экономическая теория: учебник для бакалавров / под общ. ред. А.А. Кочеткова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 696 с.

УДК 338.2

Мяхрюшин И. А.

Санкт-Петербургский университет управления и экономики

**РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ПРИНЯТИЯ
УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР
СО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ XX В.**

I. Myakhryushin

St. Petersburg University of Management and Economics

**THE DEVELOPMENT OF ADMINISTRATIVE DECISION-MAKING
THEORY IN BUSINESS ACTIVITIES OF THE SECOND HALF
OF THE 20TH CENTURY**

Аннотация. Цель работы заключается в изучении эволюции теории принятия управленческого решения в деятельности предпринимательских структур во второй половине XX в. и по настоящее время. Показано, как изменяются представления об управленческом решении в этот период времени. Раскрыта возрастающая роль кибернетической и синергетической методологии в теории и практике принятия управленческих решений применительно к деятельности современных предпринимательских структур в связи с возрастанием уровня неопределенности и риска современной экономики.

Ключевые слова: управленческое решение, кибернетика, синергетика, неопределенность, риск.

Abstract. The paper aims at tracing the evolution of administrative decision-making theory in business activity since the second half of the 20th century till present days. It is shown how the concept of administrative decision-making theory has changed throughout the period. The increasing role of cybernetic and synergetic methodologies in the theory and practice of administrative decision-making with reference to modern enterprises is revealed in connection with the growth of uncertainty and risks in modern economy.

Key words: administrative decision, cybernetics, synergetics, uncertainty, risk.

Изменения во внешней среде предпринимательских структур во второй половине XX в. предопределили вектор научных исследований в теории принятия управленческих решений. Внешняя среда становится все более сложной, динамичной и неопределенной. Чем менее определённа любая ситуация, тем больше в ней риска. Переход нашего общества в постиндустриальную стадию развития многократно увеличил количество труднопрогнозируемых ситуаций, а следовательно, возросло значение рисков в каждой из них. Впервые проблемой принятия решений в условиях высокой неопределенности занялись военные. Именно в военной сфере происходит зарождение кибернетики, которая была и остается основой прежней

системной методологии, претендующей в XX в. на роль всеохватывающей науки об управлении сложными системами самого разного порядка и ранга (по замыслу её создателей – Н. Винера, Ст. Бира и Г. Клауса, кибернетика является наукой об общих принципах управления в технике, человеческом обществе и в живых организмах).

Ключевой кибернетический принцип, лежащий в основе принятия управленческого решения, сводится к тому, что управляющий является частью управляемой им системы, что приводит к возникновению контуров прямой и обратной связи между субъектом и объектом принимаемого управленческого решения [1, с. 31]. Основоположник организационной кибернетики Ст. Бир отмечал, что управление социально-экономической системой – это управление не людьми, финансовыми ресурсами, материальными потоками или информацией, а прежде всего управление сложностью и разнообразием [1, с. 56]. Мерой сложности является разнообразие состояний, и поэтому в основе модели жизнеспособной системы лежит действие закона необходимого разнообразия У. Эшби, который требует, чтобы набор управленческих решений был не менее богатым, чем набор возможных состояний среды, проблемных ситуаций в окружении социально-экономической системы [13, с. 136].

На уровне теории принятия управленческих решений наиболее ярко использование кибернетического подхода происходит в работах нобелевского лауреата в области экономики Г. Саймона [15]. Заслуга Г. Саймона заключается в следующем. Во-первых, он

одним из первых дает развернутое определение управления предпринимательской структурой как процесса принятия управленческого решения, включающего в себя реализацию следующих действий: мониторинг ситуации; анализ альтернатив и проектирование на основе этих альтернатив дальнейших направлений деятельности; выбор конкретных действий. Во-вторых, ученый выступает с развернутой критикой неоклассической концепции рационального максимизатора, который принимает решения на основе полной совокупности всех данных о внешней и внутренней среде объекта управления. По мнению Г. Саймона, на смену рациональному человеку в экономической науке должен прийти административный человек, который принимает лишь удовлетворительные решения и не использует сверхсложные способы анализа всех возможных альтернатив [11]. Революция в методах принятия управленческого решения в XX в. находит свое отражение в активном внедрении в практическую работу математического анализа, исследования операций, информационных технологий и компьютерного моделирования. С учетом использования этих методов управленческие решения могут быть определены как программируемые и непрограммируемые. Последние характерны при нахождении предпринимательской структуры в точке высокой неопределенности. Они не могут быть структурированы, а руководитель не может использовать однозначные методы для их реализации. По этой причине в современных условиях управленческие решения должны быть, прежде всего,

творческими, неожиданными для окружающих [14].

Однако кибернетика не смогла адекватным образом описать и решить всю гамму проблем, возникающих при управлении сложностью. Особенно это касается проблемы самоорганизации, т. е. возникновения порядка из хаоса. Пересматриваются и базовые положения кибернетики в связи со становлением принципиально новых понятий и закономерностей, описывающих поведение сложных систем. Например, таких, как «операциональная замкнутость»: система воспринимает и усиливает что-то незначимое с нашей точки зрения и игнорирует то, что мы считали входным сигналом, т. е. проявляет внутреннюю детерминацию, следуя собственным внутренним законам. Входной толчок может запустить цепь рекурсивных изменений, но их итог зависит не от входа, а от внутренних связей и свойств системы, которые тоже могут меняться. Как итог – кибернетический принцип «черного ящика» не работает [13].

Дальнейшее развитие, пересмотр и модификация многих положений кибернетики, а также их дополнение происходит за счет обращения к относительно новому направлению междисциплинарных изысканий – синергетике. Синергетика (от греч. *synergos* – «син» = «со», т. е. совместно, и «эргос» – «действие»), по мнению одного из её основоположников Г. Хакена, – это наука, занимающаяся изучением систем, состоящих из большого числа частей, компонент или подсистем, сложным образом взаимодействующих между собой [12]. Современная трактовка этого понятия заключается в том, что си-

нергетика – это наука о коллективных статических и динамических явлениях в закрытых и открытых многокомпонентных системах с кооперативным взаимодействием между элементами системы [4, с. 17]. Главная заслуга синергетики на современном этапе её развития и ключевое отличие от кибернетики заключается в нахождении пути преобразования неустойчивости в устойчивость, вскрытие механизмов, делающих такой переход неизбежным, а также анализе диапазона и иерархии детерминирующих факторов, обуславливающих фазовые переходы [10, с. 47]. Этим объект синергетики как научной дисциплины коренным образом отличается от объекта изучения кибернетики – устойчивых управляемых саморегулируемых систем, как правило, целевых и равновесных [7, с. 50]. По-другому воспринимает синергетика и понятие хаоса. Если традиционная системная методология рассматривает хаос в качестве максимума энтропии, то синергетика предполагает под хаосом разнообразие флуктуаций. Отсюда и два принципиальных положения синергетики по отношению к хаосу: хаос как источник разнообразия и хаос как источник разрушения организации [9].

По уже сложившейся традиции, в рамках синергетики рассматриваются два основных аспекта динамики сложных систем: самоорганизация и формирование устойчивых структур в открытых нелинейных системах; эволюционные процессы и фазовые переходы в сложных системах [9, с. 204]. В первом случае условия внешней среды и потоки энергии через систему считаются относительно постоянными, и

задача заключается в выявлении закономерностей образования структур и в определении их свойств. Во втором случае условия внешней среды и потоки энергии уже не считаются постоянными. При этом изменения могут иметь как экзогенную причину, так и эндогенную, т. е. являться следствием обратного влияния системы на среду существования. Изменение условий функционирования через некоторое время приводит к потере устойчивости существующих структур. Возникающие при этом неустойчивости запускают динамический процесс переформирования системы и возникновения новых упорядоченных структур. Чередование периодов относительной стабильности и динамических переходов (кризисов) составляет суть эволюционного процесса, присущего нелинейным открытым системам [8]. Одним из важнейших междисциплинарных направлений синергетики на современном этапе её развития выступает исследование самоорганизации социальных систем (*социосинергетика*). Базовыми для социосинергетики становятся такие понятия, как: спонтанные (самоорганизующиеся, слабоуправляемые, слабоструктурированные), резонансные (взаимоусиливающие) и когерентные (согласованные) социальные процессы; социальная коэволюция; социальные алгоритмы; дезорганизация как источник новой организации; социальные противovesы, компенсирующие механизмы, альтернативные (дополняющие) решения; нелинейные сетевые организационные структуры; опережающие социальные технологии (опережающая адаптация к социальным изменениям) [5].

Наиболее ярко синергетический подход находит свою реализацию при изучении управления в предпринимательских структурах на основе построения аналоговых с миром живых организмов моделей принятия решения. Подобные аналоговые модели для изучения процесса принятия управленческих решений мы находим уже в работах Ст. Бира [1]. В этой связи исключительную важность приобретают модели построения самоорганизующихся систем. В 60-е гг. XX в. А.А. Фельдбаумом был выдвинут принцип дуального управления, идея которого заключалась в том, чтобы проводить статистический анализ шумов объекта и по его результатам улучшать алгоритм принятия решений. Живая природа пошла по другому пути, осуществляя не направленный статистический анализ, а случайный поиск с пробами и ошибками, т. е. то, что мы называем процессом эволюционного естественного отбора. Подход, провозглашенный М. Уолшем, А. Оуэнсом и Л. Фогелем, был назван авторами «эволюционным программированием». Сущность этого подхода заключается в том, чтобы моделировать не отдельные элементы и структуры биологических информационных систем, вводя с целью адаптации обратные связи через среду, в которую они погружены, а моделировать сам процесс эволюции живых организмов. При использовании эволюционного программирования функции исследования объекта управления и самого управления, так же как и в случае системы, адаптирующейся путем анализа, совмещаются в одной, постоянно адаптирующейся к новым условиям, системе [2, с. 209–210].

Значимость синергетики в теории принятия решений существенным образом возросла в связи с нарастанием кризисных явлений в развитии современной экономики. Во многом этот процесс может быть объяснен за счет гипотезы о переходе нашего общества в принципиально новое состояние – постиндустриальную эпоху [6, с. 96]. События, происходящие в окружающей нас среде, говорят в пользу данной гипотезы. Сюда можно отнести глобализацию хозяйственной деятельности людей, основанной на использовании всеохватывающих информационных технологий, становление безлюдных корпораций, деятельность которых базируется на применении роботов, резкий скачок когнитивных возможностей и способностей человека, значительный рост доли нематериального производства в общей структуре экономической деятельности людей. Таким образом, современная экономика находится в стадии перехода, или в точке полифуркации, которая характеризуется высокой степенью неопределенности дальнейшего состояния системы [7, с. 96]. При этом наиболее ответственным этапом при выводе управляемой системы из кризисной ситуации является оперативная разработка управленческих решений. Особое значение в этом процессе отводится полномочиям в принятии решений, основанных на знаниях, а не на определенном положении руководителя [3, с. 116–117].

Обобщая ключевые положения данной статьи, можно отметить следующее. В условиях высокой нестабильности внешней среды предпринимательских структур все большая роль

в изучении процесса принятия управленческого решения отводится построению моделей, копирующих развитие саморазвивающихся систем, реализуемое в живой природе. Однако на этом пути существует ряд методологических проблем. Во-первых, эволюция биологических систем не тождественна эволюции предпринимательских структур, т. к. развитие социально-экономических систем во многом подчинено ведущей роли социокультурных факторов (коллективные знания, разумная речь), которых мы не наблюдаем в биологических системах. Во-вторых, в естественнонаучных дисциплинах отсутствует однозначно трактуемая единая теория саморазвивающихся систем. Нет подобной теории и в общественных науках. В связи с этим мы вынуждены заимствовать лишь отдельные положения из совокупности представлений о саморазвивающихся системах с их последующей адаптацией в изучении принятия решений в предпринимательских структурах. Это позволило осуществить существенный прогресс в развитии технических систем (прежде всего, связанных с функционированием ЭВМ), но не привело к существенному продвижению в области познания и моделирования творческой деятельности людей. В-третьих, дальнейшее развитие теории принятия управленческих решений прямо связано с системной методологией, представленной в современных исследованиях, прежде всего, кибернетикой и синергетикой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бир С. Мозг фирмы. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 416 с.

2. Гальперин М.В. Автоматическое управление. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2004. – 224 с.
3. Гроув Э.С. Высокоэффективный менеджмент. – М.: Филинь, 1996. – 280 с.
4. Занг В.-Б. Синергетическая экономика: время и перемены в нелинейной экономической теории. – М.: Мир, 1999. – 335 с.
5. Карпичев В.С. Идея неравновесности – возможности для социологии // Социологические исследования. – 2008. – № 10. – С. 23-28.
6. Левкин Н.В. Базовые положения эволюционно-синергетического подхода в теории социально-экономической организации // Ученые записки Петрозаводского государственного университета. Серия: Общественные и гуманитарные науки. – 2012. – № 7. – Т. 2. – С. 94-97.
7. Левкин Н.В. Типология социально-экономических систем с позиций интегральной психологии: сила идей и образов // Ученые записки Санкт-Петербургского университета управления и экономики. – 2012. – № 4. – С. 48-54.
8. Левкин Н.В. Эволюционный и синергетический подходы к изучению организационной культуры системы предпринимательства // Ученые записки Петрозаводского государственного университета. Серия: Общественные и гуманитарные науки. – 2009. – № 5. – С. 74-82.
9. Малков С.Ю. Применение синергетики для моделирования социальных процессов // Синергетическая парадигма. Социальная синергетика. – М.: Прогресс, 2009. – С. 203-204.
10. Режабек Е.Я. Синергетические представления и социальная реальность // Синергетическая парадигма. Социальная синергетика. – М.: Прогресс, 2009. – С. 37-62.
11. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Вехи экономической мысли. Теория фирмы: в 2 т. Т. 2. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – С. 54-72.
12. Хакен Г. Самоорганизующееся общество // Синергетическая парадигма. Социальная синергетика. – М.: Прогресс, 2009. – С. 350-369.
13. Хиценко В.Е. Модель жизнеспособной фирмы Стаффорда Бира // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 3. – С. 135-142.
14. March J. G. Decisions and organizations. – London: Blackwell, 1988. – 435 p.
15. Simon H. A. The new science of management decision. – Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1977. – 214 p.

УДК 330.34; 330.35

Опалева О.И., Жураховская И.М.

Московский государственный областной университет

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ВОСПРИИМЧИВОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

O. Opaleva, I. Zurakhovskaya

Moscow State Regional University

PROBLEMS OF INNOVATION RECEPTIVITY OF THE RUSSIAN ECONOMY

Аннотация. В статье рассмотрены некоторые аспекты модернизации и инновации российской экономики: необходимость, возможные источники, движущие силы. Представлены различные точки зрения – экономистов-теоретиков и практиков на востребованность инноваций со стороны предпринимательства и народного хозяйства в целом. Дан обзор мнений по поводу форм и направлений государственной поддержки предпринимательства в целях перевода российской экономики на инновационный путь развития. В формировании спроса на инновации со стороны бизнеса выделены высокий, средний и низкий уровни технологичности предприятий и отраслей. Сделан вывод, что модернизация средне- и низкотехнологичного сектора экономики создает дополнительные стимулы к внедрению инноваций независимо от доли удельных затрат в продукции на НИОКР.

Ключевые слова: модернизация, инновация, высокотехнологичный, низкотехнологичный, сектор экономики, средний и малый бизнес, НИОКР.

Abstract. The article considers some aspects of modernization and innovation of the Russian economy: need, possible sources, driving forces. Various views of economists – both theorists and practitioners – on the existing demand for innovations from national business and economy are presented. A survey is conducted of forms and directions of state support for business aiming at converting the Russian economy into innovative one. In modeling demand for innovations from business high, medium and low levels of manufacturability of enterprises and industries were distinguished. The authors conclude that modernization of middle- and low-tech economic sector provides additional stimuli for introducing innovations irrespective of the costs of research and small-scale production per unit.

Key words: modernization; innovative way of development; high-tech; low-tech; sector of economy; medium and small business; research, engineering and small-scale production.

Необходимость модернизации российской экономики признается всеми на сегодняшний день. Но по поводу направлений, первоочередности предпринимаемых шагов единства мнений не сложилось. В своих выступлениях и публикациях ведущие экономисты нашей страны неоднократно подчеркивали настоятельную необходимость достижения независимости от внешних цен на углеродное сы-

рье, перевода экономики на инновационный путь развития, т.е. обновления стратегии развития страны.

Особую актуальность получает разработка новой стратегии, как под воздействием последнего глобального кризиса, так и недостатков модели предшествующего периода развития нашей экономики, то есть в 1999-2009 гг. В этом периоде времени у нас, как известно, существовал стабилизационный фонд, который сдерживал принятие популистских решений и служит резервом на случай экономических потрясений. И как раз данный финансовый резерв стал препятствием для перевода экономики на инновационный путь развития, так как был использован для предотвращения социальных последствий из-за банкротств неконкурентоспособных предприятий. Схожая ситуация в нашей стране уже была в период плановой экономики во время мирового нефтяного кризиса начала 80-х гг., когда не была проведена модернизация производства.

Кроме того, наша страна стала утрачивать то небольшое и, как представляется, очень досадное (по сравнению с другими странами мира) конкурентное преимущество – дешевизну квалифицированной рабочей силы. Можно, конечно, проводить анализ квалификации, сопоставить как с предыдущим периодом развития нашей страны, так и с другими странами мира, но по формальным показателям – наша страна является мировым лидером по доле работников с третичным образованием. По доле работников с высшим образованием мы входим в число наиболее передовых стран [9, с. 32-33, 34-

35]. За прошедшие десять лет рыночных преобразований стоимость российской рабочей силы росла, а средние по качеству институты не только не росли, но находились в застое, а порой и ухудшались. Такое соотношение качества рабочей силы и институтов стало преградой для роста промышленного экспорта и покрытия прироста внутреннего спроса за счет отечественной промышленности. Сложившаяся ситуация делает конкурентоспособными только сырьевой сектор и сектор услуг.

Данное несоответствие качества институтов и рабочей силы может перейти в соответствие, когда рабочая сила снизится до качественного уровня развития институтов. Но вряд ли подобное положение будет полезным для нашей страны. К совпадению уровней качества развития рабочей силы и наших институтов может также подтолкнуть поток мигрантов, прибывающих в Россию, чему способствует «демографическая яма», возникшая у нас. Прибывающие мигранты не имеют столь же высокого уровня образования и квалификации и не предъявляют высоких требований ни к политическим институтам, ни к институтам развития человеческого капитала [6].

В нашей стране сравнительно недавно сложилась ситуация, когда с ростом образовательного уровня и благосостояния возросла мобильность населения. Часть населения, молодые и довольно молодые люди готовы переехать в другие страны, ощущая себя конкурентоспособными. Они действительно получают нужные им рабочие места и перемещаются между странами. Такая ситуация требует внимания, так как

страна не только теряет образованных и энергичных людей. С их отъездом будет падать спрос на современные институты, без которых затруднительно проводить модернизацию экономики.

К тому же у нас сложился неблагоприятный предпринимательский климат, негативно влияющий на экономический рост. В международном рейтинге конкурентоспособности наша страна занимает одно из последних мест. Есть еще ряд аспектов нынешней модели роста, которая требует замены для того, чтобы российская экономика могла модернизироваться. Модернизация, причем глубокая, необходима российской экономике из-за устаревших производственных мощностей. Массовое внедрение инноваций, по мнению специалистов, невозможно в условиях технологической отсталости. Модернизация представляет собой копирование лучших из уже существующих технологий, она нацелена на создание продукта внутреннего рынка и осуществляется за счет вертикального интегрированных структур.

Инновационное развитие нацелено на создание новых в масштабах глобальной экономики технологий, позволяющих производить продукт на внешние рынки. Для успешного инновационного процесса, по мнению специалистов, необходима конкурентная среда в малом бизнесе, институциональные условия и стремление населения к ведению бизнеса, особенно инновационного [3]. В ряде направлений (космонавтика, оборонно-промышленный комплекс, атомная энергетика) у нашей страны еще сохраняются преимущества, есть также новые разра-

ботки, базирующиеся на достижениях в фундаментальных науках. По этим направлениям предполагается осуществлять инновационное развитие [4]. Так, в своей статье Путин В.В. отмечал, в частности: «Обновление ОПК станет локомотивом, который потянет за собой развитие самых разных отраслей: металлургии, машиностроения, химической, радиоэлектронной промышленности, всего спектра информационных технологий и телекоммуникаций. Даст предприятиям этих отраслей и ресурсы для обновления технологической базы, и новые технологические решения. Обеспечит устойчивость множества научных и конструкторских коллективов – а значит, их присутствие на рынке разработок для гражданского сектора». Подчеркивалась также важность обеспечения встречных потоков инноваций, технологий между «оборонным» и «гражданским» секторами [8].

О возможности и способности нашей страны выйти на инновационный путь развития за счет опережающего внедрения базисных технологий шестого уклада на основе собственных научно-технических достижений писали Глазьев С.Ю., Акаев А.А. [1; 3]. По мнению зарубежных экспертов, у нашей страны есть успехи в развитии новых технологий в программном обеспечении, энергетике, космических исследованиях, нанотехнологиях. Эти технологии составляют шестой технологический уклад, причем нанотехнологии и программное обеспечение входят в его ядро [3]. Не все готовы считать оборонно-промышленный комплекс, космонавтику и атомную энергетику

«локомотивами» инновационного развития российской экономики из-за их относительно небольшого удельного веса в ВВП страны и отсутствия инфраструктуры для внедрения.

Для преодоления технологической отсталости нашей стран надо пройти этап модернизации. Модернизация отдельных отраслей экономики, по мнению отечественных экономистов, требует государственной поддержки, так как российское предпринимательство самостоятельно в настоящее время не способно осуществить ни модернизацию, ни тем более инновационный прорыв. Инновационность принято рассматривать как создание новых технологий. В хозяйственной практике уровень инновационности предприятия и отрасли сводится к затратам на НИОКР, зарегистрированным патентам, численности персонала, занятого исследованиями. В международной статистике к высокотехнологичным относят фирмы, в которых затраты на НИОКР превышают 5% оборота. Более инновационной считается экономика той страны, где больше высокотехнологичных производств.

Теоретически значение инновационности заключается в выводе, что «новые технологии взрывают прежний экономический уклад» (Шумпетер). Такое понимание инноваций нашло отражение в установлении нормативов ОЭСР для отнесения государств и субъектов экономики к высоко-, средне- или низкотехнологичным, в зависимости от удельного веса затрат на НИОКР в общем объеме выпуска. В соответствии с данной методологией какие-то виды производств считаются низкотехно-

логичными даже в случае применения безлюдной технологии производства – в силу того, что роботизированные комплексы не разрабатывались на данных производствах, а закупались для него у других производителей. В настоящее время явно, что понятие инновационности не тождественно активности фирм в сфере НИОКР. Вместе с теоретической дискуссией изменились направления в практических исследованиях предпринимательства. От изучения предпринимателя как инноватора экономисты перешли к другим аспектам – сетевому и системному, на чем основана теории национальных инновационных систем.

Рассматривая современную экономику, ее исследователи приходят к выводу о том, что низкотехнологичные фирмы и отрасли могут быть инновационными (текстильная, кондитерская, транспортные перевозки), хотя сами инноваций не производят, а покупают их у других фирм и отраслей. Как оказалось, устойчиво растут фирмы, действующие даже в средне- и низкотехнологичных отраслях. Эти фирмы, благодаря приобретенным у других фирм инновациям, растут быстрыми и устойчивыми темпами [2].

С переходом к рыночным отношениям государство поначалу отстраняется от управления экономикой почти полностью, что отражается на развитии в том числе фундаментальной науки. Так, в 2008 г. численность научных работников сократилась по сравнению с 1989 г. почти в 4,5 раза и в 3 раза – по сравнению с 1991 г. В наступившем десятилетии это сокращение продолжается. За фундаментальной наукой последовала

прикладная: отраслевых научно-исследовательских институтов осталось более чем в десять раз меньше, чем в начале трансформационного периода. Частный сектор экономики практически не создавал научно-исследовательской структуры [7].

В начале двухтысячных годов государство объявило о необходимости инновационного пути развития для российской экономики, а в дальнейшем – и модернизации экономики. Государством была создана система институтов развития для поддержки частного бизнеса, занимающегося НИОКР. Однако часто государственная поддержка бизнеса не давала отдачи из-за отсутствия спроса со стороны нашей экономики [5]. Спрос на инновации очень мал со стороны российского крупного бизнеса, причем формируется этот спрос под государственным нажимом (мнение руководителя ОАО «РЖД» В. Якунина). Наш малый бизнес также весьма слабо участвует в НИОКР. Так, опрошенные успешные владельцы малого бизнеса, по данным национального отчета «Глобального мониторинга предпринимательства по России», не рассматривают выпускаемый ими товар как инновационный [9, с. 32].

Для увеличения спроса на инновации государство через свои заказы оказывает поддержку бизнесу. Однако только госзаказами превратить экономику страны в инновационную невозможно. Необходима инициатива бизнеса, т.е. спрос на инновационные продукты создает большая группа устойчиво развивающихся компаний, не принадлежащих ни к сырьевому сектору, ни к высокотехнологичным секторам. Они

работают в низко- и среднетехнологичных отраслях российской экономики, их доля равна примерно 12%, что значительно (в 3-4 раза) больше, чем в экономически развитых странах. Купленные у высокотехнологичных компаний инновации приносят коммерческий успех средне- и низкотехнологическим фирмам, т.е. инновации интересны не сами по себе, а как элемент конечного рыночно успешного продукта [3]. Самих высокотехнологичных отраслей даже в сильных экономиках немного: авиационная, нанотехнологии, компьютерная техника, фармацевтика, освоение космоса. Даже в США высокотехнологичный сектор приносит примерно 3% ВВП, т.е. вряд ли прямо влияет на экономику [2].

В процессе модернизации российской экономики важную роль играют средние по размеру фирмы, сами не создающие инновации, но применяющие их для получения коммерческого успеха. Видимо, поддержка со стороны государства фирм-покупателей инноваций будет способствовать увеличению их предложения. Повышению инновационности нашей экономики способствуют распространители (торговые фирмы) продуктов, при производстве которых были использованы чужие новейшие технологии, и если торговые формы заставляют своих поставщиков вносить инновации. Инновационностью обладают низкотехнологичные отрасли, сами не предлагающие рынку инновации, но использующие иницилирующие производство инноваций другими отраслями, применяющие новейшие технологии при производстве своих коммерчески успешных товаров.

Низкотехнологичные фирмы имеют некоторую особенность, своего рода «изюминку», которая может заключаться в каком-то бизнес-приеме, бизнес-ходе, не встречаемую ни у какой другой фирмы, чем выгодно отличаются от прочих в отрасли и что они сделали для себя средством для достижения коммерческого успеха.

Следовательно, инновационное развитие экономики может осуществляться движимым погоней за прибылью предпринимательством, особенно при поддержке государства, даже если бизнес-структуры сами не изобретают, не создают инноваций, а применяют и (или) распространяют их. Таким образом, для формирования инновационной экономики России необходимо провести техническую модернизацию как традиционных отраслей, так и обрабатывающей промышленности. Сочетание собственных и заимствованных инновационных технологий создаст возможность добиваться устойчивого экономического роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акаев А.А. Современный финансово-экономический кризис в свете теории инновационно-технологического развития экономики и управления инновационным процессом // Системный мониторинг: глобальное и региональное развитие. – М.: УРСС, 2009. – С. 141-162.
2. Виньков А. Создатели будущего – газели с мозгом обезьяны / А. Виньков, А. Юданов, О. Рубан и др. // Эксперт. – 2011. – № 10. – С. 60-63.
3. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. – М.: Экономика, 2010. – 213 с.
4. Гурьев С. Модернизация или инновация: что важнее для экономики России? // Forbes [22.11.2010] [сайт]. URL: <http://www.forbes.ru/ekonomika-column/vlast/60051-modernizatsiya-ili-innovatsii-chto-vazhnee-dlya-ekonomiki-rossii> (дата обращения: 22.03.13).
5. Имамутдинов Ш., Медовников Д., Розмирович С. Пройти пубертатный период // Эксперт. – 2009. – № 2. – С. 16-20.
6. Капелюшников Р. Спрос и предложение высококачественной рабочей силы в России: кто бежал быстрее (часть 2) // Вопросы экономики. – 2012. – № 3. – С. 120-147.
7. Кондратьев В. Инфраструктура как фактор экономического роста // Российская газ. – 2010. – 10 ноября.
8. Путин В.В. Быть сильными: гарантии национальной безопасности для России // Российская газ. – 2012. – 15 июля.
9. Юданов А. Что такое инновационная фирма? // Вопросы экономики. – 2012. – № 7. – С. 30-46.

РАЗДЕЛ II. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 378.095+334.722.26

Беспалов М.В.,

*Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина,
Истомин М.А., Попова М.К.*

Тамбовский государственный технический университет

ВНЕШНИЕ УСЛОВИЯ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ДОЛЕВЫМ УЧАСТИЕМ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

M. Bespalov

Tambov State University named after G.R. Derzhavin

M. Istomin, M. Popova

Tambov State Technical University

EXTERNAL CONDITIONS FOR SETTING-UP AND RUNNING SMALL INNOVATIVE ENTERPRISES WITH HIGHER EDUCATION ESTABLISHMENT SHAREHOLDING

Аннотация/ в статье рассмотрены внешние условия стимулирования инновационной деятельности вузов, включая важные изменения в российском законодательстве, позволяющие создавать малые инновационные предприятия с долевым участием вузов. Проведен анализ структуры добавленной стоимости по видам экономической деятельности в экономике Тамбовской области и ситуации с малым бизнесом для выявления перспективных отраслей и внедрения инноваций. Выделенные на основе оценки перспективности виды деятельности обеспечивают конечное потребление для всей продуктовой цепочки.

Abstract. This article deals with the external conditions for stimulating innovation activity of universities particularly focusing on the key changes in the Russian legislation which allows of launching small innovative companies with higher education establishment shareholding. The structure of the added value in different economic activities of the Tambov region was analyzed to reveal promising economic activities for innovation which provide final consumption of the whole product chain.

Ключевые слова: малые инновационные предприятия, вузы, структура производства, Тамбовская область, законодательное регулирование, система инновационная деятельность.

В современных условиях перед государственными высшими учебными заведениями (вузами) стоит задача привлечения финансовых средств со стороны. Одним из инструментов достижения поставленной задачи является создание малых инновационных предприятий с долевым участием высших учебных заведений. Из письма Департамента государственной научно-технической и инновационной политики Минобрнауки России от 18.10.2012 № 15-160 следует, что к концу 2012 г. вузами создано 1620 малых инновационных предприятий [5] в соответствии с Федеральным законом от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» [8].

С целью стимулирования инновационной деятельности вузов были произведены изменения в законодательстве РФ с принятием:

- Федерального закона от 27 ноября 2010 г. № 310-ФЗ «О внесении изменений в статью 346.12 части второй Налогового кодекса Российской Федерации», снявшего ограничение на возможность созданным на основании Федерального закона № 217-ФЗ малым инновационным предприятиями применять упрощенную систему налогообложения [9];
- Федерального закона от 16 октября 2010 г. № 272-ФЗ «О внесении измене-

Key words: small innovative enterprises, higher education establishments, the structure of production, the Tambov region, legislative regulation, system, innovative activity.

ний в Федеральный закон «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» и статью 33 Федерального закона «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации», снизившего нагрузку на инновационный бизнес в рамках реформирования системы социального страхования (при этом была установлена ставка 14% до 2017 года включительно) [10];

– Федерального закона от 1 марта 2011 г. № 22-ФЗ «О внесении изменений в статью 5 Федерального закона «О науке и государственной научно-технической политике» и статью 17.1. Федерального закона «О защите конкуренции», который позволил заключать договоры аренды в отношении государственного или муниципального имущества государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования или муниципальных образовательных учреждений высшего профессионального образования, без проведения конкурсов или аукционов в порядке и на условиях, которые определяются Правительством Российской Федерации [11];

– в целях обеспечения реализации Федерального закона № 22-ФЗ постановления Правительства Российской Федерации от 12 августа 2011 г. № 677 «Об утверждении Правил заключе-

ния договоров аренды в отношении государственного и муниципального имущества государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования (в том числе созданных государственными академиями наук) или муниципальных образовательных учреждений высшего профессионального образования, государственных научных учреждений (в том числе созданных государственными академиями наук)» – этими правилами предусмотрено, что в первый год аренды малое инновационное предприятие будет платить 40 процентов от размера арендной платы, далее ставка будет постепенно расти и только на четвертый год составит 100 процентов [6].

Важнейшим инструментом развития малого и среднего предпринимательства с точки зрения привлечения финансовых ресурсов в инновационный проект является Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере наряду

с другими фондами и региональными программами. Однако государство стимулирует не все направления научно-технического развития. Так, в целях модернизации и технологического развития российской экономики и повышения ее конкурентоспособности был издан Указ Президента от 7 июля 2011 года N 899 об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники и перечня критических технологий российской Федерации [7]. Таким образом, создавая малые инновационные предприятия (МИП) с долевым участием вуза, учредителям следует руководствоваться вышеприведенными мерами государственного стимулирования. Однако при этом существует и другая сторона вопроса. В каких условиях функционируют МИП в конкретном регионе? Рассмотрим ситуацию с долевым участием вузов в МИП по Тамбовской области. Подобные предприятия созданы при ведущих вузах региона (табл. 1).

Таблица 1

Информация о действующих малых инновационных предприятиях, созданных при вузах и НИИ (по состоянию на 01.01.2013)

Учредитель МИП	Количество МИП	Направления деятельности МИП
МичГАУ	20	Производство систем восстановления почвы, наноудобрений, приставки к ПК для инвалидов; мучных изделий; функциональных продуктов питания, состава для обработки семян, соков, древесных топливных брикетов, биогаза, а также выращивание семян.
ТГУ имени Г.Р. Державина	13	Изготовление контрольно-измерительных приборов; консультирование по вопросам литературы, медицины, права и компьютерных технологий; туристический бизнес и др.
ТГТУ	9	Нанесение гальванического покрытия на различные поверхности; производство промышленных наночастиц; консультирование по вопросам образования, компьютерных технологий, химического производства; изготовление деталей и узлов для машин, верификация бортового программного обеспечения и др.

С целью выявления наиболее перспективных направлений деятельности МИП с долевым участием вузов [1] рассмотрим структуру региональной экономики. В структуре валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности по Тамбовской области наибольший удельный вес имеют: оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; обрабатывающие производства; транспорт и связь; строительство. При этом стабильная динамика роста наблюдается по таким видам экономической деятельности, как [1]:

- добыча полезных ископаемых;
- строительство;
- сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство;
- обрабатывающие производства;
- оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования;
- гостиницы и рестораны.

Если сравнивать финансовые результаты предприятий по видам экономической деятельности, то наибольшую динамику роста имеют [2]: обрабатывающие производства; сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; образование; транспорт и связь. В указанных видах деятельности наблюдается высокий процент убыточных организаций, что свидетельствует о высоких рисках на соответствующих рынках. Поэтому с точки зрения стабильности конечного потребления можно выделить наиболее устойчивые направления деятельности для МИП с долевым участием вузов в Тамбовской области:

- обрабатывающие производства;
- сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство;
- транспорт и связь.

Очевидно, что для принятия решения о создании подобных малых предприятий необходимо детально проанализировать структуру и динамику целевого рынка. В контексте вышесказанного интересно рассмотреть деятельность всех малых предприятий в Тамбовской области (табл. 2).

Таблица 2

**Основные экономические показатели деятельности малых предприятий
(включая микропредприятия) [3]**

Показатели:	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Количество предприятий (с учетом временно приостановивших деятельность), единиц	7174	8296	8362
Среднесписочная численность работников, тыс. человек	61,7	62,6	62,2
Оборот малых предприятий, млн. рублей	73443,0	82601,2	94111,5
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами, млн. рублей	32316,2	...	38956,4
Продано товаров несобственного производства, млн. рублей	41126,8	...	55155,1
Инвестиции в основной капитал (без НДС), млн. рублей	7799,9	9039,1	21530,6
Число предприятий в расчете на 1000 человек населения, ед.	6,5	7,6	7,7

По состоянию на начало 2010 г. в общем количестве малых предприятий преобладали предприятия и организации с видом экономической деятельности «оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования». Их удельный вес составил 42,2%. На долю предприятий и организаций сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства приходится 12,8%, по операциям с недвижимым имуществом, аренде и предоставлению услуг – 12,6%, строительства – 10,8%, обрабатывающих производств – 10,1%, транспорта и связи – 4,0% общего количества малых предприятий. Среди малых предприятий оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования предприятия розничной торговли составляют 51,1%, оптовой торговли – 41,0%.

В обрабатывающих производствах преобладают предприятия, занимающиеся производством пищевых продуктов – 20,1%, прочих неметаллических минеральных продуктов – 11,4%, обработкой древесины и производством изделий из дерева – 11,3%, металлургическим производством и производством готовых металлических изделий – 8,5%, текстильным и швейным производством – 8,1%, производством машин и оборудования – 8,0%. Всего в малом и среднем бизнесе в 2009 г. было занято более 187 тыс. человек, что составляет 34% от экономически активного населения области (549,5 тыс. человек). В 2008 г. в малом и среднем бизнесе было занято более 169 тыс. человек, что составляло 29,9 % от экономически активного населения области (566,1 тыс. человек) [4].

Рынок как среда функционирования МИП диктует свои условия. Поэтому в вузах целесообразно создавать систему управления инновационной деятельностью, которая должна включать как элементы: научно-техническую политику вуза; инновационную инфраструктуру вуза; современные формы организации научно-технической деятельности в вузе, позволяющие привлекать молодых инноваторов и создавать высокотехнологичную конкурентоспособную продукцию; прочные взаимоотношения с другими игроками инновационных рынков (инвесторы, испытательные лаборатории, технопарки регионального и федерального уровня и т.д.).

ИСТОЧНИКИ

1. Валовой региональный продукт // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тамбовской области [сайт]. URL: http://tmb.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tmb/ru/statistics/grp/ (дата обращения 01.04.2013).
2. Инвестиционный паспорт Тамбовской области: сведения по малому и среднему предпринимательству // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тамбовской области [сайт]. URL: http://www.invest-tambovregion.ru/svedeniya_po_malomu_i_srednemu_predprinimatelstvu.html (дата обращения 01.04.2013).
3. Основные экономические показатели деятельности малых предприятий (включая микропредприятия) // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тамбовской области [сайт]. URL: http://tmb.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tmb/resources/c39b38004e5bfedc9b88df3a7deadf49/pm-mp_9-11.htm (дата обращения 01.04.2013).
4. О финансовых результатах деятельности организаций Тамбовской области за 2012 год // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тамбовской области [сайт]. URL: http://tmb.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tmb/resources/451088804c8623a5b7d4bf915ce0328a/1508001.htm (дата обращения 01.04.2013).
5. Письмо Департамента государственной научно-технической и инновационной политики Минобрнауки России от 18.10.2012 №15-160.

6. Постановление Правительства РФ от 12 августа 2011 г. № 677 «Об утверждении Правил заключения договоров аренды в отношении государственного и муниципального имущества государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования (в том числе созданных государственными академиями наук) или муниципальных образовательных учреждений высшего профессионального образования, государственных научных учреждений (в том числе созданных государственными академиями наук)».
7. Указ Президента РФ от 7 июля 2011 года N 899 «Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в РФ и перечня критических технологий Российской Федерации».
8. Федеральный закон от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности».
9. Федеральный закон от 27 ноября 2010 г. № 310-ФЗ «О внесении изменений в статью 346.12 части второй НК РФ».
10. Федеральный закон от 16 октября 2010 г. № 272-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» и статью 33 Федерального закона «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации».
11. Федеральный закон от 1 марта 2011 г. № 22-ФЗ «О внесении изменений в статью 5 Федерального закона «О науке и государственной научно-технической политике» и статью 17.1. Федерального закона «О защите конкуренции».

УДК 338.45:69(470-25)

Бойко М.В.

Московский государственный областной университет

**РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПУТЕМ СОЗДАНИЯ
ДОХОДНЫХ ДОМОВ (НА ПРИМЕРЕ ЮГО-ЗАПАДНОГО
АДМИНИСТРАТИВНОГО ОКРУГА Г. МОСКВЫ)**

M. Boyko

Moscow State Regional University

**BUSINESS DEVELOPMENT THROUGH APARTMENT HOUSE
BUILDING (BY EXAMPLE OF THE SOUTH WESTERN
ADMINISTRATIVE DISTRICT OF MOSCOW CITY)**

Аннотация. В статье предлагается вариант развития предпринимательской деятельности в решении проблем удовлетворения спроса нуждающихся граждан в доступном и качественном жилье. Система арендных отношений рассмотрена в комплексе, проанализированы её составляющие элементы, их эволюционное развитие и настоящее состояние, приведены количественные и качественные оценки. Обоснована целесообразность и экономическая эффективность строительства пилотного проекта доходного дома в Юго-Западном административном округе Москвы.

Ключевые слова: доходный дом, аренда, домохозяйство, жилищный фонд, инвестор, кредитор.

Abstract. The article offers an option of business development by satisfying citizens' demand for affordable and qualitative housing. The system of rent relations is comprehensively considered. Its constituent elements, their development and present condition are analyzed, with quantitative and quality standards being provided. The expediency and economic efficiency of building a pilot project of an apartment house in the South Western administrative district of Moscow is substantiated.

Key words: apartment house, rent, household, housing stock, investor, creditor.

В Гражданском кодексе (ГК РФ) предпринимательство, предпринимательская деятельность определена как самостоятельная, осуществляемая на свой риск экономическая деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом и/или нематериальными активами, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке [4]. Одним из перспективных направлений предпринимательской деятельности может стать создание и развитие системы доходных домов.

В Москве, несмотря на ежегодное наращивание объемов жилищного строительства, совершенствование мероприятий по социальной поддержке нуждающихся

© Бойко М.В., 2013.

граждан, расширение механизмов, повышающих возможности жителей столицы использовать собственные доходы и имущество для приобретения жилья, по-прежнему очень высокой остается граница доступности жилой недвижимости для москвичей [1]. В настоящее время Правительством Москвы реализуется Государственная программа города Москвы на среднесрочный период (2012-2016 гг.) «Жилище», утвержденная постановлением Правительства Москвы от 27.09.2011 г. № 454-ПП. Одной из подпрограмм которой предусмотрено создание цивилизованного рынка найма и аренды жилья. Арендное жилье будет достаточно востребовано теми гражданами, которые в силу своих финансовых возможностей не могут купить жилье (по статистике, только около 30% населения России предпочитают наем жилья приобретению его в собственность) [2].

Необходимо обратить внимание и на другие категории населения города, которые зачастую не менее остро нуждаются в жилье и которым оно на рынке жилья также недоступно. Это и представители так называемого среднего класса. Именно эти группы населения Москвы чаще всего арендуют квартиры в частном секторе – так как, в отличие от менее обеспеченных групп в состоянии аренду оплачивать. В такой ситуации представители среднего класса оказываются наименее защищенными в жилищной сфере: наиболее богатым жильем доступно на рынке, им по карману и ипотека, а самым неимущим готово помочь государство, тогда как средний класс оказывается в этих условиях с жилищной проблемой один на один [8]. Для этих категорий населения

нужно строить доходные дома эконом- и бизнес-класса (городские или с привлечением частных инвесторов), в которых квартиры можно будет сдавать по коммерческим ставкам ниже среднерыночных (для более успешной конкуренции с частным сектором). Преимущества аренды квартиры в таком доме перед частным сектором понятны: дом специально предназначен и оборудован для сдачи в аренду; обеспечена легальность, безопасность и надежность аренды; есть необходимая инфраструктура и обслуживающий дом персонал; действуют относительно низкие ставки арендной платы. Именно такие дома смогут составить реальную конкуренцию частному сектору аренды жилья (чаще всего, нелегальному) [3; 9; 10]. Спрос на аренду квартир в таких домах в Москве огромный.

Предлагаемый доходный дом относится к дому нетиповой серии с этажностью 25 этажей и расположен в Юго-Западном административном округе Москвы [5]. Дом насчитывает 234 квартиры (100%), из которых: 110 (48%) однокомнатных, 72 (30%) двухкомнатных, 52 (22%) трехкомнатных. Средняя площадь квартир: однокомнатная – 33 кв.м; двухкомнатная – 49 кв.м; трехкомнатная – 70 кв.м. Предполагается, что ставка найма и аренды квартир будет ниже рыночной на 10% и будет составлять в однокомнатных квартирах порядка 930 \$ (28 800 руб.), в двухкомнатных – 1580 \$ (48 960 руб.), в трехкомнатных – 2880 \$ (89 280 руб.). Инвестиционная стоимость строительства 1 кв.м указанного доходного дома составляет 67 875 руб. Общая инвестиционная стоимость доходного дома составляет 875 119 000 руб.

Согласно исходным данным, проведем предварительный расчет с целью выбора наиболее оптимальной организационно-правовой формы для субъекта хозяйствования [6], который будет осуществлять деятельность по созданию доходных домов в Москве. Так, в случае выбора организационно-правовой формы собственности для хозяйствующего субъекта в виде закрытого акционерного общества (ЗАО) внутренняя норма доходности (IRR) находится на уровне от 11,9% (1-й год) до 33,8% (10-й год). В данном случае, средняя внутренняя норма доходности составит: $IRR = [21,5\%] > 12\%$, а чистая приведенная стоимость: $NPV = [1\ 003\ \text{млн. руб.}] > 0$. Расчет показателя индекса прибыльности указывает на безубыточный эффект ($PI = [1,15] > 1$).

В случае выбора организационно-правовой формы собственности для хозяйствующего субъекта в виде закрытого паевого инвестиционного фонда недвижимости (ЗПИФН) норма доходности IRR будет находиться на уровне от 17,6% (1-й год) до 44,8% (10-й год). При сравнении чистой приведенной стоимости (NPV) и внутренней нормы доходности (IRR) получаем, что оба эти показателя указывают на положительный финансовый результат от эксплуатации доходного дома: $IRR = [29,5\%] > 12\%$,

$NPV = [1\ 705\ \text{млн. руб.}] > 0$. Расчет дополнительного показателя индекса прибыльности (PI) также указывает на положительный эффект ($PI = [1,95] > 1$). Таким образом, при описанных выше условиях эксплуатация доходного дома дает прибыль инвестору.

Приведенные расчеты (см. табл.1) наглядно показывают выигрышность организационно-правовой формы собственности для хозяйствующего субъекта в виде ЗПИФН. В связи с этим дальнейший детальный расчет проведен для хозяйствующего субъекта, имеющего организационно-правовую форму собственности в виде ЗПИФН. В случае реализации проекта хозяйствующим субъектом в форме ЗПИФН без привлечения заемных средств средний чистый денежный поток обеспечивает инвестору доходность в размере 29,5% годовых в течение 10 лет. Это означает, что в результате эксплуатации доходного дома ЗПИФН получает доход в размере от 154 159 тыс. руб. (1-й год) до 391 790 тыс. руб. (10-й год). В первый год эксплуатации доходного дома нежилые помещения ориентировочно приносят доход в размере 50 974 тыс. руб., а жилые – 130 243 тыс. руб. Основной доход приносит сдача в аренду или найм жилых помещений – 72%. Доход от сдачи в аренду нежилых помещений – 28%.

Таблица 1

**Сравнительная характеристика привлекательности
организационно-правовой формы хозяйствования собственника**

Показатели эффективности:	ЗАО	ЗПИФН
Средняя внутренняя норма доходности (IRR)	21,5%	29,5%
Чистая приведенная стоимость (NPV)	1 003 млн. руб.	1 705 млн. руб.
Индекс прибыльности (PI)	1,15	1,95
Расчетный срок окупаемости	7 лет	5 лет

Инвестиционная стоимость доходного дома – это сумма денежных средств, вложенных в проект. Она складывается из инвестиционной стоимости строительства 1 кв.м площади дома, умноженной на общую площадь дома. Таким образом, при увеличении инвестиционной стоимости строительства 1 кв.м будет увеличиваться требуемый первоначальный объем инвестиций. В случае нехватки собственных инвестиционных средств для реализации проекта предполагается возможным привлечение заемных средств (кредита) в Коммерческом банке «Московское ипотечное агентство» (далее КБ «МИА» (ОАО) [9]. КБ «МИА» (ОАО) готов рассмотреть возможность кредитования хозяйствующего субъекта, имеющего намерения создать пилотный проект по созданию одного доходного дома с целью выработки условий кредитования сети доходных домов на следующих условиях: процентная ставка по кредиту не более 12% годовых; кредитная линия в размере до 1 млрд. руб. на одного заемщика; срок кредитования до 10 лет; сумма кредита может достигать до 70% от оценочной стоимости залога [7].

Предварительный расчет окупаемости доходного дома, с учетом привлечения заемных средств КБ «МИА» под

12% годовых сроком на 5 лет позволяет составить вариант прогноза финансовых потоков, при котором:

- инвестиции на строительство доходного дома составят 875 119 тыс. руб.;
- инвестору потребуется затратить на реализацию проекта 262 536 тыс. руб., а остальные 612 583 тыс. руб. (70% от инвестиций) заимствуются у КБ «МИА» (ОАО) сроком на 5 лет под 12% годовых;
- общая сумма выплат по кредиту будет равна 813 874 тыс. руб. Сумма процентов по кредиту составит 201 351 тыс. руб.;
- норма доходности IRR от -3,3% (1-й год) до 149,2% (10-й год);
- чистая приведенная стоимость (NPV) 1 504 млн. руб., внутренняя норма доходности (IRR) 67,3% > 12%;
- расчет дополнительного показателя индекса прибыльности (PI) также указывает на положительный эффект $5,73 > 1$.

Согласно проведенному расчету срок окупаемости проекта при организационно-правовой форме хозяйствующего субъекта в виде ЗПИФН с учетом привлечения заемных средств КБ «МИА» (ОАО) составит 6 лет (рис. 1). Таким образом, при описанных выше условиях эксплуатация доходного дома приносит прибыль инвестору.

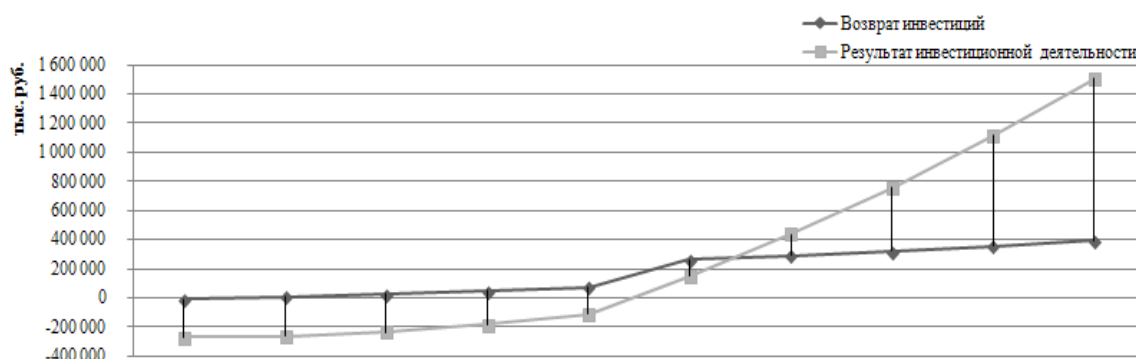


Рис. 1. График получения результата по проекту в случае привлечения заемных средств КБ «МИА» (ОАО)

Схема реализации пилотного проекта по возведению одного доходного дома в Юго-Западном административ-

ном округе города Москвы с привлечением заемных средств КБ «МИА» (ОАО) представлена на рис. 2.



Рис. 2. Схема реализации пилотного проекта по возведению одного доходного дома в ЮЗАО Москвы с привлечением заемных средств КБ «МИА» (ОАО)

Рассматривая финансовые параметры различных финансовых моделей доходных домов, можно увидеть, что, во-первых, большое влияние на величину финансовых результатов оказывает месторасположение доходного дома. Так, для Юго-Западного административного округа срок окупаемости пилотного проекта по созданию одного доходного дома составляет 5 лет, в то время как для Центрального административного округа – 4 года. Во-вторых, возможность выбора при строительстве доходных домов между различными типами зданий позволяет влиять на финансовые результаты инвестирования. Так, более дорогое каркасно-монолитное здание снижает доходность, а значит, и прибыль инвестора. В то время как панельные дома вследствие более низкой себестоимости строительства позволяют увеличивать доходность примерно на 30%. В-третьих, организационно-правовая форма хозяйствующего

субъекта также оказывает существенное влияние на финансовые результаты.

Схема реализации пилотного проекта с привлечением частного капитала в строительство доходного дома в ЮЗАО города Москвы представлена на рис. 3.

На средства инвестора предполагается осуществить финансирование строительства доходных домов. Вначале пайщики ЗПИФН владеют правами на аренду земли, проектно-сметной документацией и т.п., а затем, по мере реализации проектов, многоквартирные дома с нежилыми помещениями, а также подземная парковка принадлежат пайщикам на правах общей долевой собственности. Управляющая компания посредством собственной или привлеченной риэлтерской структуры заключает договоры аренды квартир и машиномест в доходном доме. Доход от сдачи в аренду распределяется между пайщиками.

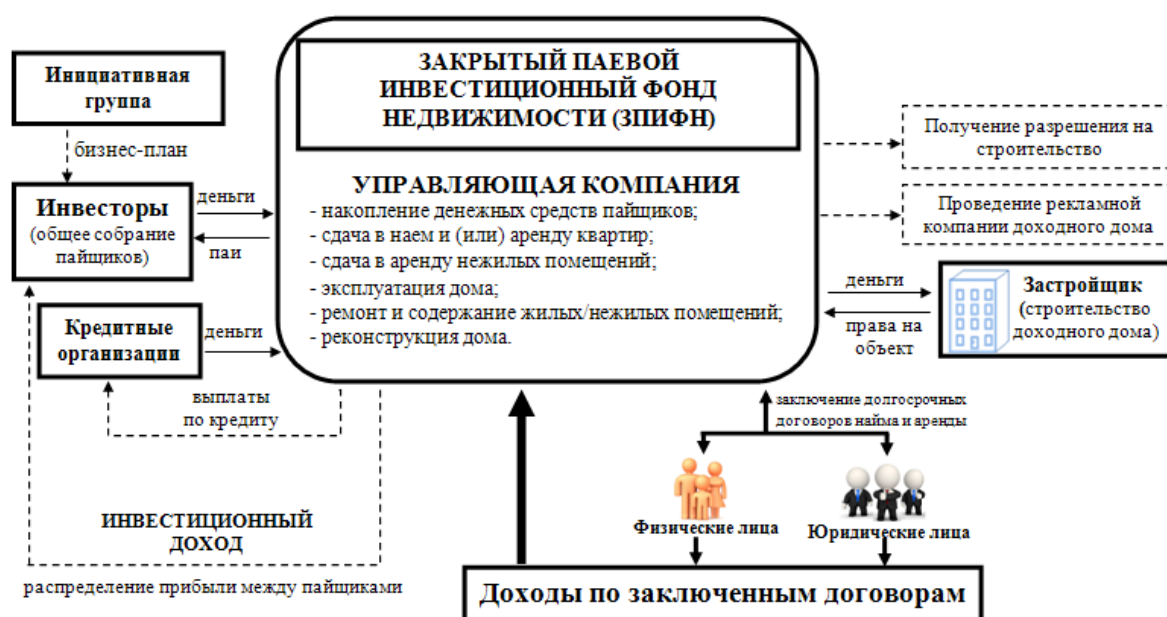


Рис. 3. Схема реализации пилотного проекта по возведению одного доходного дома в ЮЗАО города Москвы

Несмотря на декларируемый долгосрочный характер ЗПИФН, инвесторы могут продать свои паи другим инвесторам. Также инвестор имеет право досрочного выхода из фонда с выплатой ему денежной компенсации по оценке независимого оценщика. В ЗПИФН каждый пайщик (инвестор), у которого есть пай, имеет право участвовать в общем собрании пайщиков. Учитывая последние тенденции развития рынка, можно утверждать, что через некоторое время частные инвесторы начнут все активнее рассматривать проекты с длительными сроками окупаемости. Это сделает возможным более активное участие частного капитала в строительстве доходных домов для сдачи жилья в аренду.

В заключение отметим, что создание фонда арендного жилья позволит предприятиям проводить гибкую кадровую политику, стимулируя рынок труда и повышение трудовой мобильности населения.

ЛИТЕРАТУРА И ИСТОЧНИКИ

1. Бойко М.В. Создание и развитие системы доходных домов в городе Москве. – М.: МГОУ, 2012. – 104 с.
2. Государственная программа города Москвы на среднесрочный период (2012-2016 гг.) «Жилище» (приложение к постановлению Правительства Москвы от 27.09.2011 г. № 454-ПП). – М., 2011. – 302 с.
3. Государственная программа «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами населения России» (утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 30.11.2012 г. № 2227-р) / Портал государственных программ Российской Федерации [сайт]. URL: <http://www.gosprogrammy.gov.ru/Main/Start> (дата обращения: 23.03.2013).
4. Гражданский кодекс Российской Федерации: последняя редакция [сайт]. URL: <http://www.grazkodeks.ru/> (дата обращения 27.03.2013).
5. ГУП Московский городской центр арендного жилья [сайт]. URL: <http://www.mgcaz.ru> (дата обращения: 3.03.2013).
6. Жилищный кодекс РФ [сайт]. URL: <http://www.zhilkod.ru/> (дата обращения: 27.03.2013).
7. Коммерческий Банк «Московское ипотечное агентство» [сайт]. URL: <http://www.mia.ru> (дата обращения: 3.03.2013).
8. Корнилова Н.В. Становление и развитие положений о найме жилищного помещения // Жилищное право. – 2007. – № 9. – С. 2-7.
9. Основные направления социально-экономического развития РФ на долгосрочную перспекти-

- ву (проект). – М.: Минэкономразвития, 2010. – 237 с.
10. Указ Президента Российской Федерации «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг» от 07.05.2012 г. № 600 // Российская газета – 2012. – 9 мая.

УДК – 330.526.33

Ботенкова И.А.

Московский государственный областной университет

**ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ
ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА**

I. Botenkova

Moscow State Regional University

**THE PROBLEM OF MODERNIZATION AND DEVELOPMENT
OF FUEL-ENERGY COMPLEX ENTERPRISES**

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы модернизации и развития предприятий топливно-энергетического комплекса России со стороны существующих корпоративных управленческих моделей. В качестве основного вызова эффективному управлению развитием отрасли выделена потребность в изменении денежно-кредитной, структурной и инвестиционной политики для повышения конкурентоспособности перерабатывающих производств. Отмечаются явления чрезмерной централизации корпоративного управления для решения внутриотраслевых задач, высоких инвестиционных рисков свойственных стране, сочетания кризиса с задачами реформирования экономики.

Ключевые слова: инвестиционная политика, интеграция, конкурентоспособность, корпоративное управление, модернизация, развитие, структура.

Abstract. The article considers the issues of modernization and development of the Russian fuel-energy complex enterprises with regard to existing corporate management models. What challenges effective management of the industry development is the necessity of changing money-and-credit, structural and investment policy to raise competitiveness of processing industries. The author stresses the fact that corporate management is too centralized to solve intra-industry problems.

Key words: investment policy, integration, competitiveness, corporate management, modernization, development, structure.

Современное развитие экономики России определяют отрасли топливно-энергетического комплекса (ТЭК). Но, в долгосрочной перспективе, с исчерпанием их потенциала роста, развитие экономики будет в большей степени зависеть от конкурентных преимуществ перерабатывающих отраслей. Для создания конкурентных преимуществ предприятий перерабатывающей промышленности требуются адекватные изменения в денежно-кредитной, налогово-бюджетной, структурной и инвестиционной политике [4]. Модернизация промышленных предприятий

зависит, прежде всего, от структурной политики. Так, модернизация электроэнергетики может осуществляться только при установлении стратегических и приоритетных направлений развития промышленности. На ее развитие в немалой степени оказывают влияние решения корпоративных участников ТЭК и смежных отраслей, связанные с их структурной и стратегической интеграцией, с интегрированными изменениями в корпоративных взаимос-

вязях финансовых и промышленных институтах [3]. Экономика отраслей ТЭК характеризуется дефицитом инвестиционных ресурсов и одновременно их нерациональным использованием. Высокий потенциал развития добывающих отраслей до настоящего времени сдерживается высокими рисками инвестирования в России. Анализ опросов инвесторов выявил основные факторы, препятствующие привлечению инвестиций (табл.1).

Таблица 1

Основные риски инвестирования в Россию

Риски	Уровень риска, %
Политические риски	55
Корпоративное управление	38
Зависимость от природных ресурсов	25
Недостаток прозрачности	10
Риск ликвидности	10

Источник: Исследование восприятия российских компаний инвесторами / группа по депозитарным распискам J.P. Morgan Chase & Co [июнь 2012]. – С. 17.

Из приведенных данных следует, что при инвестировании в российские компании существует высокая вероятность рисков. Один из главных – это излишний государственный контроль и, как следствие, сложность прогнозирования действий правительства в тех или иных ситуациях (особенно в стратегически важных отраслях, таких, как энергетика и добывающая промышленность). Также необходимо обратить внимание на достоверность и прозрачность информации о деятельности предприятий. Кроме того, большой риск по вложению в российские ценные бумаги – это цены на нефть, а именно возможность падения нефтяных цен до \$50-60 и, как следствие, их обесценивание. На макроэкономическом уровне самыми

большими рисками инвестирования в российские предприятия, по мнению зарубежных инвесторов, являются высокий уровень инфляции и контроль над движением капитала. Кроме того, сложившаяся модель корпоративного управления также нередко служит причиной, по которой западные инвесторы воздерживаются от вложений в российские компании, а некоторые секторы российской экономики являются не очень привлекательными для инвестирования. Также серьезным риском на сегодня является ликвидность российских акций, а именно возраст активов российских компаний. Вместе с тем это может не являться серьезной проблемой, если данные активы обслуживаются надлежащим образом.

В настоящее время очевиден факт неизбежной масштабной модернизации электроэнергетики (табл. 2). В связи с этим для достижения эффективной деятельности промышленных предприятий необходимы комплексные исследования по разработке новых технологий в ТЭК и, как следствие, повышение

их конкурентоспособности. Таким образом, электроэнергетика России нуждается в решении научно-технических проблем. Низкий научно-технический уровень электроэнергетики определяется износом основных производственных фондов и низкой инновационной эффективностью корпораций ТЭК.

Таблица 2

Возрастная структура генерирующих мощностей российской электроэнергетики

Возраст мощностей электроэнергетики	Доли мощностей, %
Более 30 лет	38
20-30 лет	28
10-20 лет	26
Менее 10 лет	8

Источник: Светлицкий С.Ю. Модернизация энергетики России: проблемы, пути решения, перспективы / С.Ю. Светлицкий, С.Н. Иванов, Е.Л. Логинов и др. – М.: НИЭБ, 2010.

Практика показывает, что на предприятиях ТЭК наблюдается высокая аварийность оборудования, обусловленная низким профессионализмом персонала, недостатками управления и старением оборудования. Немаловажной является проблема взаимодействия акционеров, менеджеров и других участников корпоративного управления, а также проблема поиска эффективного механизма взаимодействия корпоративного центра и дочерних компаний. Следует отметить, что эффективность централизации падает при увеличении масштабов организации, так, усложнение организационной структуры системы управления создает потери времени принятия решений, возникает потребность в перекрестно-функциональных решениях, переполняются каналы информации, и растет их внутренняя сложность. Удлинение цепочки заинтересованных

лиц также снижает организационную и управленческую эффективность и, в целом, эффективность проводимых изменений [2].

В компаниях топливно-энергетического комплекса для повышения эффективности деятельности создаются децентрализованные подразделения – промышленные комплексы, как самостоятельные хозяйствующие субъекты. Но выполнение дополнительных работ в целях обеспечения самофинансирования приводит к изменению приоритетов в выполнении работ, использованию разных уровней бухгалтерского учета, планирования и контроля. Таким образом, реформы энергетических корпораций, нацеленные на реструктуризацию, необходимы для повышения эффективности производства. В данных условиях корпоративная реструктуризация электроэнергетики Рос-

сии должна опираться на совместную деятельность государства и крупных энергетических корпораций с государственными пакетами акций, а также компаний ТЭК, принадлежащих негосударственным собственникам. Это должно способствовать расширению базы совершенствования корпоративного механизма управления корпорациями электроэнергетики, основывающегося на федеральных программах с учетом обеспечения безопасности.

Конечно же, в условиях единовременной реализации рыночных реформ и глобального кризиса корпорациям топливно-энергетического комплекса России требуется корректировка структуры управления с учетом всех проблем развития. Кризисный характер развития экономики приводит к конструктивному восприятию проблем во всех сферах управленческой деятельности. Как уже было сказано, для преодоления проблем роста организационной сложности систем управления современные корпорации создают в своей структуре децентрализованные подразделения. Но желание руководства сохранить

вертикаль власти создает дополнительные угрозы устойчивого развития предприятий топливно-энергетического комплекса.

В итоге можно сказать, что модернизация промышленности и инвестиционная политика являются интеграционными элементами единого, целостного механизма управления развитием экономики России, предполагающего системный подход к развитию добывающих и перерабатывающих отраслей. Соответственно необходимо создавать условия, чтобы предприятиям с перспективными проектами развития обеспечивался доступ к долгосрочным кредитам.

ЛИТЕРАТУРА И ИСТОЧНИКИ

1. Кондратьев В.Б. Корпоративное управление и инвестиционный процесс. – М.: Наука, 2003. – 318 с.
2. Харпер-Смит П., Дерри С. Управление проектами. – М.: Дело и сервис, 2011. – 240 с.
3. Чудновская С.Н. Организационные изменения как адаптация к кризисному развитию экономики // Компетентность: научно-практический журнал. – 2012. – № 3 (94). – С. 24-28.
4. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 августа 2003 г. № 1234-р) // Российская газета – 2003. – 30 сент.

УДК 681.2 027.31

Желтенков А.В., Кирпичев М.А., Рябиченко С.А., Чистоходова Л.И.

Московский государственный областной университет

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА ПОСЛЕ РАСШИРЕНИЯ Г. МОСКВЫ

A. Zheltenkov, M. Kirpichev, S. Ryabichenko, L. Chistohodova

Moscow State Regional University

ISSUES OF THE MOSCOW REGION INDUSTRY DEVELOPMENT AFTER MOSCOW CITY EXPANSION

Аннотация. Статья посвящена развитию промышленности Московского региона после расширения г. Москвы. Рассматриваются преимущества развития промышленности Московского региона после расширения, описываются процессы разработки целей стратегических преобразований региона, обосновывается система мероприятий по стимулированию развития Московского региона. Обоснован вывод о целесообразности создания координационного центра по Московскому региону, главной задачей которого должно стать согласование параметров программ развития бизнес-процессов, их разработки и внедрения в промышленное производство, описываются функции координационного центра.

Ключевые слова: промышленные предприятия, Московский регион, государственно-частное партнёрство, наукограды, технопарки, кластеры, координационный центр, функции и задачи координационного центра, система мониторинга.

Abstract. The article is devoted to the development of the Moscow region industry after the expansion of Moscow city. The article considers the advantages of the development of the Moscow region industry after the expansion, describes the processes of goal setting for strategic transformation of the region, the system of measures to trigger the development of the Moscow region.

The conclusion is made about the expediency of setting up a coordination centre for the Moscow region, the main task of which should be the correlation of the parameters of business-process development projects, their elaboration and introduction into industry.

Key words: industrial enterprises, the Moscow region, state-private partnership, scientific cities, industrial parks, clusters, coordination center, functions and tasks of the coordination center, monitoring system.

Москва и Московская область тесно связаны между собой экономически, вместе они образуют Московский регион. Территория области составляет 45,8 тыс. км² (0,28% территории Российской Федерации), население – более 7 млн. чел. Московский регион очень удачно географически расположен в Европейской части России и образует ядро Центрального федерального округа. Положение Московской области в

период рыночных реформ оказалось значительно хуже, чем Москвы, что связано с рядом объективных обстоятельств. В Московской области сконцентрирована значительная часть академгородков и наукоградов страны, были развиты высокотехнологичные и наукоемкие производства. Московский регион всегда имел особое положение в развитии промышленных отраслей в СССР, а впоследствии и Российской Федерации. Для краткой характеристики Московского региона рассмотрим основные направления промышленности и инвестиционную при-

влекательность г. Москвы и Московской области в отдельности.

Москва. Основные промышленные отрасли: машиностроение – аэрокосмическая промышленность, автомобилестроение, станкостроение, электротехническое машиностроение, радиоэлектронная промышленность, приборостроение. Развита легкая промышленность, пищевая и полиграфическая. Предприятия, зарегистрированные в г. Москве, занимают монопольное положение в России по производству 22 видов товаров и услуг.

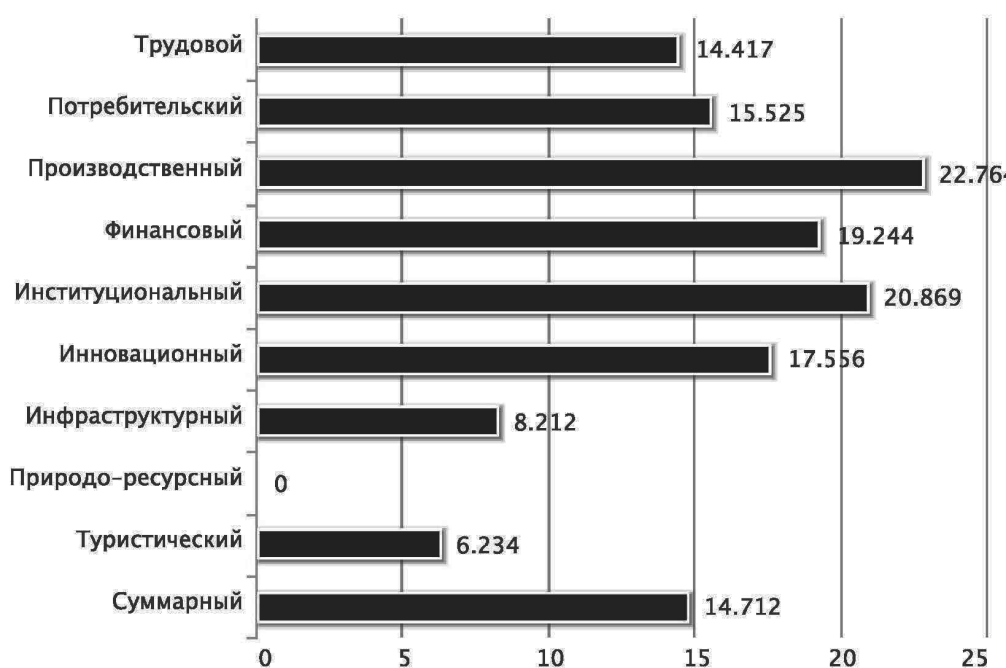


Рис. 1. Распределение частных видов потенциалов г. Москвы, в % от страны в целом

Инвестиционная привлекательность. Инвестиционный рейтинг г. Москвы – 1В, это означает высокий потенциал и умеренный риск. Среди регионов России по инвестиционному риску Москва занимает 36-е место, по инвестиционному потенциалу – 1-ое место. Наименьший риск – экономический и финансовый. Москва имеет повышен-

ный инвестиционный потенциал почти по всем видам частных потенциалов.

Антикризисная устойчивость. Москва относительно успешно противостоит влиянию мировых финансовых кризисов, создан совет по антикризисным программам, выполняются антикризисные программы мероприятий [5].

Московская область. Основные промышленные отрасли: машиностроение и металлообработка – производство станков, машин и оборудования для черной металлургии, энергетики, строительства, транспорта, сельского хозяйства, легкой промышленности, оптико-механическое производство,

радиоэлектронная промышленность, приборостроение и т.д. Московская область является монополистом в Российской Федерации по производству 10 видов промышленной продукции, в том числе: магистральных тепловозов, вагонов метрополитена, высокочистого индия и др.

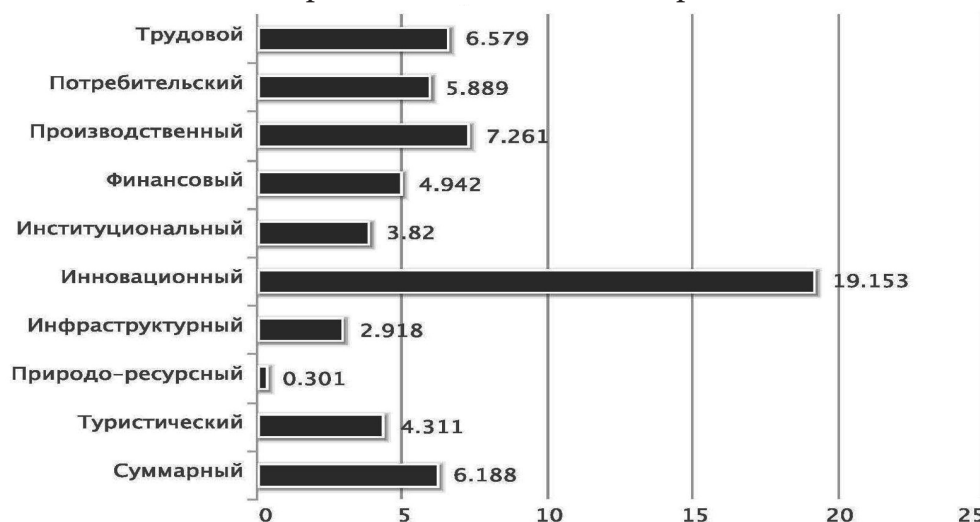


Рис. 2. Распределение частных видов потенциалов Московской области, в % от страны в целом.

Инвестиционная привлекательность. Инвестиционный рейтинг Московской области – 1В. Среди регионов России по инвестиционному риску Московская область занимает 14-ое место, по инвестиционному потенциалу – 3-е место. Наименьший риск – социальный, наибольший – финансовый. Область имеет повышенный трудовой, производственный, потребительский и инновационный потенциалы.

Антикризисная устойчивость. Московская область успешно противостоит влиянию мировых финансовых кризисов [6].

С вступлением в силу «Соглашения об изменении границы между субъектами Российской Федерации городом Москвой и Московской областью (от 30 июня 2011 г.)» (см. рис. 3), формируют-

ся дополнительные условия для смягчения непропорциональности в развитии Московского региона, появилась возможность перехода к полицентрической схеме развития региона.

Исторически сложилось, что высокотехнологичные отрасли, такие, как ядерная, космическая, приборостроение концентрировались в основном в г. Москва. А образовательный, производственный и научно-исследовательский потенциал приводил к упрочению связей между предприятиями данных отраслей [4]. При стратегическом планировании развития Московского региона, после расширения г. Москвы, возникает естественная необходимость модернизации промышленных отраслей и однотипных объектов (кластеров).

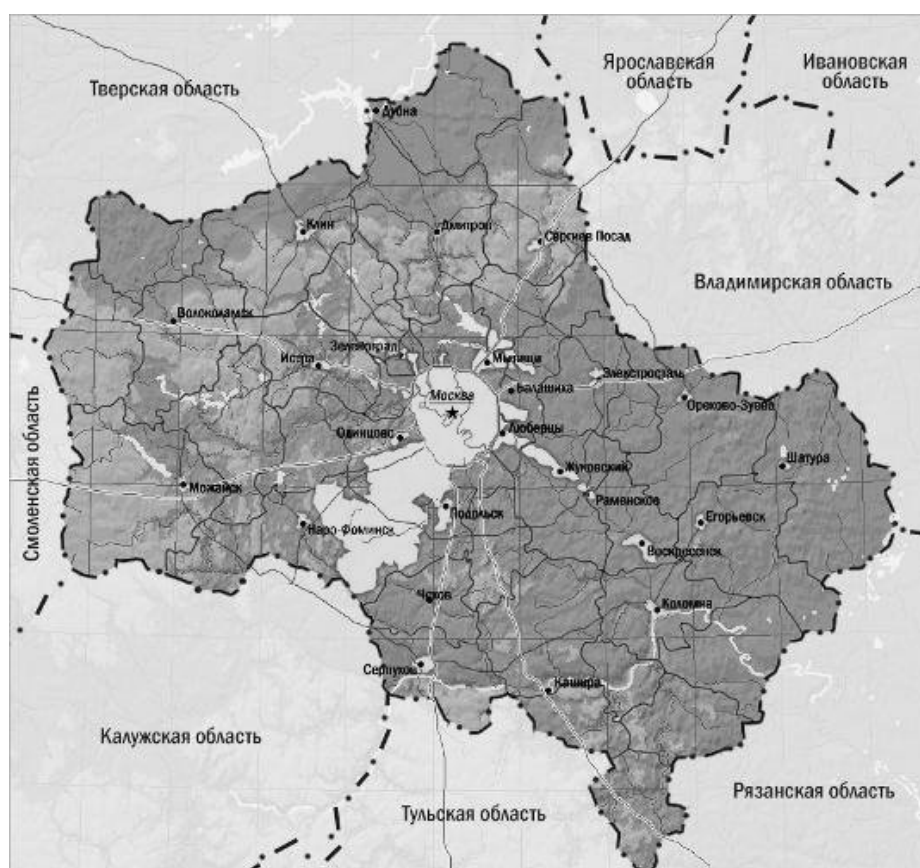


Рис.3 Карта Московского региона с границами «Новой Москвы»

Основу экономики Московского региона составляет промышленное производство. Необходимо реализовать крупные инновационно-инвестиционные проекты по созданию промышленных секторов, логистических и технопарков, кластеров в различных сферах деятельности в «Новой Москве» и Московской области, размывая исторический центр концентрации высокотехнологичных отраслей [7]. Москва всегда имела конкурентные преимущества для инвесторов и хозяйствующих субъектов по нескольким причинам: высокая доля интеграции в мировую экономику; масштабы финансовых и инвестиционных потоков разных уровней; высокий спрос на потребительские и инновационные товары, деловые услуги и т.д. [8].

Развивая полицентрическую схему развития Московского региона, естественно встаёт вопрос о создании на новых территориях международных финансовых и деловых центров необходимости, развивать мощные комплексы наукоградов, образуя при этом новые инкубаторы. Это приведёт к перепрофилированию территорий исторического центра, придав дополнительный импульс промышленного развития всего Московского региона и формированию комфортной среды для бизнеса. Одна из главных предпосылок положительной динамики экономического роста региона – это переход на режим активного инновационного развития. А для этого необходимо принятие законов разных уровней о госу-

дарственно-частном партнёрстве для всех сегментов реализации инновационных проектов; создание возможностей финансирования предпроектных, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и финансирования участия государства в проектах государственно-частного партнёрства; использование формы государственно-частного партнёрства для стимулирования стратегических направлений промышленного и экономического развития Московского региона.

Для развития инновационного бизнеса в регионе, кроме указанного выше, необходимо содействовать:

- созданию на базе ведущих промышленных предприятий и организаций технологических центров (технопарков) для малого и среднего бизнеса с возможностью ведения научно-исследовательских работ;
- развитию в научно-исследовательских институтах и ведущих вузах региона научного, образовательного и аналитического наполнения информационного ресурса (контента);
- получению и реализации научных грантов, государственной и международной сертификации инновационного продукта и бизнес-процессов;
- проведению реконструкцию промышленных предприятий, фабрик, заводов с целью максимально эффективного их использования, т.е. redevelopment промышленных территорий и т.д.

В процессе рыночных преобразований в Российской Федерации в целом и Московском регионе в частности основное направление получило развитие деятельности финансово-ком-

мерческих институтов. В свою очередь, производство в отраслях обрабатывающей промышленности значительно сократилось. Для успешного развития инновационного бизнеса в первую очередь надо обратить внимание на развитие малого и среднего бизнеса в Московском регионе, с учётом полицентрической схемы развития [1; 3]. А для органичной, сбалансированной координации инновационными бизнес-процессами в регионе целесообразно создать координационный центр, главной задачей которого должно стать согласование параметров программ развития бизнес-процессов, их разработки и внедрения в промышленное производство. Функции координационного центра должны заключаться в контроле основных параметров реализации программ развития бизнес-процессов в Московском регионе, коррекция и актуализация её основных приоритетных направлений [2].

Одним из важных элементов управления реализацией программ развития бизнес-процессов должна являться система наблюдения, оценки и прогнозирования (мониторинга). Данная система должна обеспечивать информацию о динамике поэтапного развития, эффективности выполняемых мероприятий, корректировки, при необходимости, целей, задач, мероприятий и показателей [8]. Система наблюдения, оценки и прогнозирования должна являться инструментом управления всех бизнес-процессов Московского региона и предоставлять аналитическую информацию для разработки актуальных направлений и восприятия проводимых мероприятий населением региона

и бизнес-сообществом. Результаты наблюдения, оценки и прогнозирования могут стать основанием для пересмотра программ развития бизнес-процессов. Вся информация о результатах наблюдения, оценки и прогнозирования должна быть максимально доступной для жителей Московского региона.

Необходимыми компонентами решения перечисленных задач может стать более глубокая интеграция высокотехнологичных отраслей между собой. При этом необходимо выделить основные приоритеты, на которых сконцентрировать стимулирующие формы воздействия как со стороны частного бизнеса, государственно-частного партнёрства, так и государства.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Желтенков А.В., Масленникова Н.П. Управление изменениями как основа развития самоорганизации // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2013. – № 1. – С. 24-30.
2. Кирпичёв М.А. Теоретические аспекты создания системы управления программами развития промышленных организаций // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2012. – № 3. – С. 92-96.
3. Кирпичёв М.А. Управление стратегическими программами развития промышленных предприятий Московского региона // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2013. – № 1. – С. 36-40.
4. Лукьянович Н.В., Фадеева О.В. Возможности, проблемы и перспективы внешнеэкономической деятельности предприятий малого и среднего бизнеса Москвы и Московской области // Экономические науки. – 2010. – Т. 62 (№ 1). – С. 479-86.
5. Москва / Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [сайт]. URL: http://www.raexpert.ru/database/regions/folder_151 (дата обращения: 2.03.2013)
6. Московская область / Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [сайт]. URL: <http://raexpert.ru/database/regions/mos/> (дата обращения: 2.03.2013).
7. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. – М.: Минэкономразвития, 2013. – 354 с.
8. Стратегия социально-экономического развития Москвы на период до 2025 года (проект). – М.: РАНХиГС, НИУ ВШЭ, 2012. – 159 с.

УДК 338

Климачкова М.В.

Финансово-технологическая академия (г. Королёв Московская область)

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ВЫСШИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

M. Klimachkova

Financial and Technology Academy (Korolyov Moscow Region)

A COMPREHENSIVE APPROACH TO THE DEVELOPMENT OF INNOVATION ACTIVITY OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

Аннотация. В статье рассмотрен системный подход к инновационной деятельности высших образовательных учреждений для решения проблемы интеграции науки и образования в высших учебных заведениях. Выделены негативные стороны существующего управления инновационной инфраструктурой. Дана оценка имеющимся формам государственной поддержки инновационной деятельности. Предложен комплекс мероприятий по улучшению и развитию стимулов менеджмента интегрированных инновационных структур в высших образовательных учреждениях.

Ключевые слова: системный подход, инновационная деятельность, интеграция, мотивационный механизм, менеджмент, высшие учебные заведения.

Abstract. The article considers a comprehensive approach to solving the problem of science and education integration in higher education institutions. The negative effects of regulating innovative infrastructure are revealed. The existing forms of state support of innovation are analyzed and strategies are suggested for improving and developing the management of integrated innovation structures in higher education institutions.

Key words: comprehensive approach, innovation activity, integration, mechanism of motivation, management, higher education institutions.

Инновационная деятельность современных вузов основана на эффективных механизмах интеграции науки и образования, подкрепленных действующей системой средств институциональной базы для создания и развития различных научно-образовательных структур. Тем не менее в практической области реализации интеграционных механизмов существует целый ряд негативных факторов. Эксперты по-разному оценивают сложившуюся ситуацию, методы государственной поддержки и стимулирование инновационной деятельности в вузах.

Кроме факторов внешней среды, особое внимание заслуживают внутренние противоречия создания субъектов инновационной деятельности. В настоящий

момент далеко не все ведущие исследовательские вузы используют на практике полный комплекс существующих форм поддержки и применяют грамотный системный подход к развитию инновационной инфраструктуры внутри вуза. Как свидетельствует международный опыт, для наибольших результатов в интеграции научной и образовательной деятельности необходимы системность, диверсификация источников и моделей финансирования научно-образовательных структур, повышение их автономности, самостоятельности и создание эффективной системы менеджмента.

Негативные последствия отсутствия системного подхода к управлению инновационной инфраструктурой вуза обусловлены рядом обстоятельств, которые сведены нами к перечисленным ниже пунктам:

- не все действующие в стране вузы в той или иной форме ведут научную деятельность, поэтому по сравнению с общим числом организаций науки и образования имеется относительно небольшое количество интегрированных структур;

- большинство интегрированных научно-образовательных структур осуществляет свою деятельность лишь на бумаге;

- участники деятельности интегрированных научно-образовательных структур и высшего менеджмента вуза недостаточно информированы о реальном положении дел в инновационной сфере и тенденциях её развития (следует отметить, что основной причиной этого является недостаточное количество молодых исследователей, вовле-

ченных в ключевые процессы организации инновационной деятельности);

- использование вузами существующих механизмов стимулирования инновационной деятельности является неполным, налицо применение лишь отдельных инструментов (МИП, НОЦ) без системного подхода, охватывающего все аспекты образовательной деятельности учреждения;

- внутренние мотивационные механизмы, обеспечивающие масштабное вовлечение научных умов конкретного вуза в создание и совершенствование инновационной инфраструктуры не развиты (многие инновационные структуры созданы по личной инициативе известных ученых, совмещающих науку с преподаванием на основе широких неформальных контактов этих ученых, их причастности к решению крупных проблем межотраслевого характера), и, таким образом, развитие интеграционных процессов инновационной деятельности вуза в значительной степени является субъективным и определяется желанием, инициативой и ответственностью конкретных людей;

- наличие административных барьеров на пути реальной интеграции, отсутствие эффективных финансово-имущественных механизмов многоканального финансирования, особенно привлечения частных инвестиций (при этом зарубежный опыт позволяет выделить различные схемы распределения бюджетных ресурсов, например, блок-гранты, контрактные механизмы, общие университетские фонды, гибкие финансовые схемы, основой развития которых является внедрение комплексной системы оценки научно-образова-

тельной деятельности и менеджмента организации);

– несбалансированность системы поддержки инновационной деятельности вузов с акцентом на распределение ресурсов развитым вузам, что ограничивает участие развивающихся вузов в создании инновационных структур.

Очевидна необходимость создания взаимосвязанной системы материальных и нематериальных механизмов мотивации инициаторов научной деятельности. Такая система должна охватывать участием не только высокомотивированных ученых, но и создавать условия для массового привлечения «средних» преподавателей и сотрудников вуза к инновационным процессам. В настоящий момент существует нормативная система поддержки и развития инновационной инфраструктуры в

вузах, охватывающая целый комплекс различных мер, от вовлечения молодежи в перспективные исследования до создания высокотехнологичных производств и систем кооперации с ведущими организациями реального сектора экономики. Так, в рамках программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2013 годы» можно получить финансирование до 10 млн. рублей на один проект для создания современных инновационных лабораторий. Объем финансирования инновационной исследовательской деятельности по Федеральной целевой программе «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009-2013 годы представлен в табл. 1 [5].

Таблица 1

Формы поддержки инновационной исследовательской деятельности по ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009-2013 годы

Мероприятие	Объем финансирования	Финансирование на 1 проект
Проведение научных исследований коллективами НОЦ	20,25 млрд. рублей.	до 5 млн. рублей в год.
Проведение научных исследований научными группами под руководством докторов наук и кандидатов наук	15,75 млрд. рублей	–
Проведение научных исследований научными группами под руководством докторов наук	9 млрд. рублей	до 2 млн. рублей в год
Проведение научных исследований научными группами под руководством кандидатов наук	6,75 млрд. рублей	до 1,5 млн. рублей в год
Проведение научных исследований молодыми учеными - кандидатами наук и целевыми аспирантами в НОЦах	4,7 млрд. рублей	–
Проведение научных исследований молодыми учеными - кандидатами наук	2,7 млрд. рублей	–
Проведение научных исследований целевыми аспирантами	2 млрд. рублей	до 0,5 млн. рублей в год
Развитие внутрироссийской мобильности ученых	0,75 млрд. рублей	до 0,5 млн. рублей в год

Продолжение таблицы 1

Проведение научных исследований коллективами под руководством приглашенных исследователей	1,6 млрд. рублей	до 0,3 млн. рублей
Научно-методическое обеспечение повышения эффективности воспроизводства и закрепления научных и научно-педагогических кадров	0,5 млрд. рублей	до 3 млн. рублей в год
Организация и проведение всероссийских и международных молодежных научных конференций и школ	1 млрд. рублей.	до 2 млн. рублей
Организация и проведение всероссийских и международных молодежных олимпиад и конкурсов	0,5 млрд. рублей	до 5 млн. рублей
Развитие информационной инфраструктуры подготовки и закрепления научных и научно-педагогических кадров	0,5 млрд. рублей	до 5 млн. рублей
Обеспечение развития системы научно-технического творчества молодежи	1,6 млрд. рублей	до 2 млн. рублей в год

Развитие инфраструктуры вузов и научных исследований потребовало соответствующей государственной поддержки. Одним из первых шагов стало принятие закона № 217-ФЗ, позволяющего вузам и научным организациям создавать на своей базе хозяйственные общества [1]. Также внимания заслуживают три постановления Правительства РФ от 9.04.2010 г., связанные в единую систему, обеспечивающую новый уровень вовлечения вузов в научно-техническую и инновационную деятельность.

Постановление Правительства РФ № 218 «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства» подразумевает уровень финансирования в объеме 19 млрд. руб., в том числе в 2010 г. - 6 млрд. рублей, в 2011 г. - 6 млрд. руб. и в 2012 году - 7 млрд. руб. [2]. Данное постановление позволяет обеспечить долгосрочное сотрудничество вузов с ведущими организациями реального сектора эко-

номики в сфере разработки современных конкурентоспособных технологий и продукции, создания высокотехнологичного производства.

Постановление Правительства РФ от 09 апреля 2010 г. № 219 «О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования» предусматривает финансирование вузов в 2011 г. в размере 2 млрд. руб. и в 2012 г. – 3 млрд. руб. [3]. Данное постановление хотя и позволяет получить государственную поддержку и развитие инновационной инфраструктуры для вузов, включая поддержку малого инновационного предпринимательства, но вводит ограничение участников по конкретному виду вуза.

Постановление Правительства РФ от 9 апреля 2010 г. № 220 «О мерах по привлечению ведущих ученых в российские образовательные учреждения высшего профессионального образования» нацелено на создание в российских вузов научных лабораторий мирового уровня под руководством приглашенных веду-

щих ученых [4]. Оно предусматривает финансирование каждого из научных исследований в размере до 150 млн. руб. в 2010-2012 гг. с возможным продлением проведения научных исследований на срок от 1 до 2 лет.

В настоящий момент далеко не все вузы используют и стратегически управляют сразу несколькими источниками поддержки инновационной инфраструктуры, в большей степени это обусловлено внутренними процессами в образовательных учреждениях. На наш взгляд, улучшить сложившуюся ситуацию, позволит реализация комплекса мероприятий, в числе которых:

- стимулирование инновационной деятельности вузов и выявление эффективных структур по средствам развитой системы мониторинга результатов инновационной деятельности, связывающей общую эффективность вуза с индивидуальной эффективностью профессорско-преподавательского состава;

- создание системы оценки высшего менеджмента вуза по средствам привлечения независимых сторонних аудиторов;

- развитие интеграции вузов с реальным сектором экономики посредством создания базовых кафедр, инновационных лабораторий и участия в работе технологических платформ, что наряду с информационной составляющей позволит привлечь частные инвестиции и технические средства предприятий;

- создание стратегических планов краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного развития инновационной инфраструктуры вузов с детализацией по различным формам деятельности,

с применением современных моделей финансового анализа;

- создание системы внутренних (вузовских) рейтингов научной значимости профессорско-преподавательского состава, на базе которой основано стимулирование мотивационных механизмов;

- создание дополнительных мер государственной поддержки инновационной деятельности развивающихся вузов.

Таким образом, для развития инновационной деятельности высших образовательных учреждений наряду с развитием эффективных механизмов государственного финансирования необходимо комплексное освоение существующих форм поддержки, которое возможно только при реализации системного подхода к управлению интегрированными инновационными структурами в вузах.

ИСТОЧНИКИ

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 9 апреля 2010 г. № 218 / Развитие кооперации российских вузов и производственных предприятий [сайт]. URL: <http://www.p218.ru/> (дата обращения: 21.03.2013).
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 9 апреля 2010 г. № 219 «О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования» / Правительство Российской Федерации [сайт]. URL: <http://правительство.рф/gov/results/10233/> (дата обращения: 21.03.2013).
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 9 апреля 2010 г. № 220 / Привлечение ведущих ученых в российские образовательные учреждения высшего профессионального образования [сайт]. URL: <http://www.p220.ru/> (дата обращения: 22.03.2013).
4. Федеральный закон Российской Федерации от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического

применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» // Российская газ. – 2009. – 4 авг.

5. Федеральная целевая программа «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» [сайт]. URL: <http://www.fcpk.ru/> (дата обращения: 21.03.2013).

УДК 331.1

Морозова И.В., Шолотонова Е.С.

Московский государственный областной университет

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ПРОГНОЗИРУЕМОГО ЭФФЕКТА ВНУТРИФИРМЕННОГО ОБУЧЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

I. Morozova, Ye. Sholotonova

Moscow State Regional University

PROBLEMS OF ECONOMIC ASSESSMENT OF THE PREDICTED EFFECT OF INTRA-FIRM TRAINING

Аннотация. В статье анализируется проблема изменения приоритетов в социально-экономическом обосновании внутрифирменного обучения с целью его преобразования в фактор инновационного развития предприятия. Рассматриваются варианты расчета и демонстрации прогнозируемого эффекта от обучения с применением анализа хозяйственной деятельности предприятия. В предлагаемой экономической оценке эффекта внутрифирменного обучения использованы сравнительные характеристики результатов труда персонала по приросту производительности труда, по приросту выработки продукции, за счет роста отдачи зарплаты и другим аналогичным показателям.

Ключевые слова: социально-экономическое обоснование, экономическая оценка, внутрифирменное обучение, персонал, инновационное развитие, инвестиции, экономический эффект, социальная эффективность, альтернативные издержки.

Abstract. The article tackles the issue of the required changes in social and economic grounding of intra-firm training aiming at its transformation into a factor of innovative development. The authors consider the economic activity analysis-based options of calculation and demonstration of the predicted after-training effect. The advised economic assessment of intra-firm training efficiency uses comparisons of the results of personnel efforts to increase labor productivity and overall output with the impact of salary growth and other parameters.

Key words: socio-economic assessment, economic assessment, intra-firm training, personnel, innovative development, investments, economic effect, social efficiency, alternative expenses.

Устойчивый и понятный ранее мир профессий пришел в движение. Привычные профессии, прежде имевшие четкую идентификацию, приобретает характер динамичных «кластеров компетенций». Базаров Т.Ю. оценивает ее как «профессиональную революцию» [1, с. 12]. Возникают новые рамки или, точнее, поля, очерчивающие профессиональные модели. Восприятие новой информации усложнено отсутствием единообразных «профессиографических» описаний. Воз-

никновение указанных проблем приводит к появлению субъективности в профессиональном отборе, обучении и самоопределении как управленцев так и простых работников. Идея выбора экономического поведения в условиях инновационного развития профессионального мира выражена в принципе, провозглашенном ЮНЕСКО: «от учебы через всю жизнь к учебе во всей жизни». Практический выход определил Питер Сенге, увидев его в «обучающейся организации», «которая постоянно расширяет свою способность создавать будущее», и, что особенно важно, «это новый ресурс конкурентоспособности, но кроме того, это новый подход к работе» [7].

Работники становятся конкурентным богатством организации, в которое надо инвестировать, как в другие ресурсы. Человек, вписанный в модель профессионального развития, в своей работе нацелен на развитие собственного потенциала для достижения интересов организации как целого. Формируются новые системы группового мышления, коллективное стремление к развитию. Наличие общей концепции стратегического развития человеческих ресурсов организации повышает экономический эффект от внутрифирменного обучения. Проблема заключена в демонстрации этого эффекта. Сам экономический эффект для организации не очевиден, так как процесс обучения и формирования нового пакета компетенций контролируется экзаменом, тестами, решением кейсов или участием в деловой игре. Он отдален от результатов труда и единовременно не связан с последующим экономическим трудо-

вым поведением. Наиболее важными результатами обучения являются изменения трудового поведения, которые отражаются не столько в усвоении знаний, в решении учебно-практических задач, сколько в результатах его труда на рабочем месте [4]. Демонстрация оценки ожидаемого эффекта от обучения может быть более убедительной для руководителя и для сотрудников планово-финансовых структур, если она связана с анализом хозяйственной деятельности предприятия. Показывая эффективность обучения, важно предвидеть эту взаимосвязь. А принятая традиционная оценка содержания, целеполагания, удовлетворенности от обучения, ее социально-психологические результаты в этом случае будут важны, но только во вторую очередь.

В общепринятых примерах расчета эффекта от обучения четко определены только затраты на обучение, а единой методики расчета показателей и критериев оценки экономической отдачи от обучения нет. Первой частью прогноза эффективности является расчет существенных на сегодняшний день расходов на организацию обучения. Второй момент: должна быть качественно и количественно оценена ожидаемая отдача на языке социально-экономического анализа, инструментом которого должна стать балльная оценка значимости целей развития компетенций для руководителя и сотрудников, ранжирование примерных ожидаемых блоков предложений по совершенствованию деятельности, предлагаемых после обучения. Данные виды оценки в большей степени относятся к социальному эффекту от инновационного отношения и от мо-

тивации. С экономической эффективностью это связано только косвенно. Значение такого прогноза в период подготовки заключается в выборе направлений мотивационного воздействия во время обучения и оказывает влияние на дальнейшее формирование психологической установки на закрепление знаний и на устойчивость новых компетенций. Важна также возможность сопоставления прогноза и результатов обучения по целям и итоговому усвоению [3].

Третий этап, самый сложный и самый важный для прогноза экономического эффекта и анализа результатов, – это оценка ожидаемого и полученного экономического эффекта от обучения. Он проводится в русле инвестиционного анализа. Для прогноза экономического эффекта до обучения необходимо получить установочный срез показателей труда (производительности труда, нормы выработки, сроков выполнения проекта, затрат по фонду заработной платы) при сохранении прежней квалификации. Его оценку по результатам работы работников после обучения надо проводить через несколько недель или месяцев, в зависимости от времени производственного цикла. Результаты труда должны накопиться в организационной статистике. Обучение позволит оказать свое влияние на эти показатели и будет статистически зафиксировано в повышении норм выработки, в приросте производительности труда, в сокращении сроков выпол-

нения работ, в сокращении финансовых затрат (например, при работе над проектом), в увеличении объема продаж, в сокращении численности персонала, в высвобождении штатных единиц персонала для расширения производства, без превышения прежнего фонда зарплаты [7]. В дальнейшем результаты эффекта от обучения можно будет определить в типичных ситуациях.

Ситуация 1. Случай проведения обучения для повышения производительности труда после освоения новых профессиональных навыков. Эффект от обучения будет определяться темпом прироста производительности труда или общим приростом продукции

$$S = (\Delta P \times C) - Q, \quad (1)$$

где: S – экономический эффект, руб.,

ΔP – прирост выработки продукции, тонны или шт.,

C – цена единицы произведенной продукции, руб/т или шт.,

Q – затраты на обучение, руб.

Ситуация 2. Случай с умственным трудом работников. Обобщенным показателем его производительности труда может быть срок выполнения проекта. В этом случае для уточнения актуален самохронометраж рабочего времени с дальнейшей экспертной оценкой затрат этого времени. Этот прием становится снова актуальным, так как влияет на расходы, сдерживая экономические притязания обученных работников. Еще одним показателем может стать прогноз величины относительной экономии за счет роста отдачи зарплаты, руб. [6]

$$S = \hat{O}_1 - \hat{O}_0 \times \Delta Q, \quad (2)$$

при том, что $\Delta Q = \frac{Q_1}{Q_0}$,

где: Φ_1 – размер фонда оплаты труда после обучения,

Φ_0 – размер фонда оплаты труда до обучения,

ΔQ – отклонение объема продукции в долях или количества сделок.

Ситуация 3. Случай освоения новой профессии, должности, при совмещении профессий в одной должности. Если современные требования выходят за пределы привычных подходов – надо обосновать экономический эффект от обучения дополнительной выгодой от привлечения работника на совмещение [2]

$$S = ((Z_1 + 0,3 \times Z_1) - Z_2) - Q, \quad (3)$$

где: S – экономический эффект, руб.,

Z_1 – заработная плата действующего работника, руб.,

Z_2 – заработная плата замещаемого сотрудника, руб.,

$0,3 \times Z_1$ – доплата за совмещение профессии (составляет 30%), руб.,

Q – затраты на обучение, руб.

Ситуация 4. В случае замещения после обучения вышестоящей или другой должности. Экономический эффект будет определяться как разница между расходом на обучение и альтернативными издержками [5]

$$S = Q_1 - Q_2, \quad (4)$$

где: S – экономический эффект, руб.,

Q_1 – затраты на подбор нового сотрудника, руб. Сюда следует включить гонорар кадрового агентства или собственные затраты на подбор (заработную плату с отчислениями специалиста по подбору, а также затраты на организацию его рабочего места),

Q_2 – затраты на обучение, руб.

Ситуация 5. В случае обучения сотрудников в соответствии с требованиями законодательства за которые за неисполнение могут быть наложены санкции органами Ростехнадзора. Эта норма установлена ч.4 ст.196 Трудового кодекса [8]. Экономический эффект можно определить как экономическую оценку последствий нарушений

$$S = (H + \Delta P \times C) - Q, \quad (5)$$

где: S – экономический эффект в руб.,

H – штрафные санкции,

ΔP – недовыработка готовой продукции за период времени запрета эксплуатации оборудования необученным персоналом,

C – цена единицы произведенной продукции, руб.,

Q – затраты на обучение в руб.

В данном случае оценку можно заменить действием по принципу «Закон обязателен для всех».

Ситуация 6. Случай необходимого обучения после установки нового оборудования может быть оценен в сравнении с работой на новом оборудовании работника без заявленной квалификации, сопровождаемой незапланированными остановками работы оборудования для получения консультаций у коллег

$$S = \Delta P \times C - Q, \quad (6)$$

где S – экономический эффект в руб.,

ΔP – прирост выработки продукции в единицу времени после обучения (для плановых расчетов рекомендуется взять как разницу между фактической выработкой и номинальной, указанной в паспорте оборудования),

С – цена единицы произведенной продукции, руб.,

Q – затраты на обучение, руб. При оценке фактической эффективности можете добавить еще и затраты на ремонт, возникшие вследствие некачественных действий необученного персонала.

Во всех расчетах одна составляющая это доход от недопущения каких-либо затрат, а другая – затраты на реализацию альтернативного варианта. Разница и будет являться экономическим эффектом. Исходя из практики хозяйственной деятельности отечественных предприятий; можно сказать, что рассматривать экономический эффект надо в реально предсказуемый период 1-2 года. В этот период и оборудование, и кадры в наименьшей степени подвергнутся изменению. Содержание социально-экономической оценки эффективности внутрифирменного обучения зависит от конкурентных задач организации. Практика демонстрации преимуществ обучения на языке показателей деятельности предприятия должна расширяться, дополняя привычный социально-психологический анализ. Изменение приоритетов в обосновании

обучения преобразует процесс внутрифирменного обучения из фактора нематериального поощрения приближенных к руководителю работников в фактор его инновационного развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Базаров Т.Ю. Управление персоналом: учебное пособие. – М.: Академия, 2012. – 218 с.
2. Ветлужских Е.Н. Обучаем – оцениваем / Портал iTeam: технологии корпоративного управления [сайт]. URL: http://www.iteam.ru/publications/human/section_67/article_3097 (дата обращения 21.03.2013).
3. Дроботенко Ю.Б. Исследование изменений в вузовской профессиональной подготовке учителей в условиях информационного общества // Человек и образование: академический вестник Института педагогического образования и образования взрослых РАО. – 2012. – №3 (32). – С. 138-143.
4. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В., Малеева и др. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 672 с.
5. Мансуров Р.Е. HR-брендинг. Как повысить эффективность персонала. – СПб.: БХВ-Петербург, 2011. – 261 с.
6. Одегов Ю.Г., Карташова Л.В. Управление персоналом. Оценка эффективности: учебное пособие. – М.: Экзамен, 2004. – 256 с.
7. Сенге П. Пятая дисциплина. Искусство и практика обучающейся организации. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2009. – 448 с.
8. Трудовой кодекс Российской Федерации с комментариями [сайт]. URL: <http://kzotrfl.ru/> (дата обращения 21.03.2013).

УДК 330.341.4:339.19

Орехов Е.Н.

Московский государственный областной университет

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КРУПНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Ye. Orekhov

Moscow State Regional University

MECHANISMS OF MANAGING PURCHASING ACTIVITY OF A LARGE-SIZE ENTERPRISE

Аннотация. В статье рассмотрена структура бизнес-целей деятельности административно-хозяйственного управления (АХУ). Определены политики закупок, сформированные отдельно по каждой номенклатурной группе. Приведена подробная структура управления департамента закупками. Исследованы основные аспекты использования количественных и качественных методов оценки закупочной деятельности. Предложена обобщённая и модифицированная «сбалансированная система показателей» оценки эффективности закупочной деятельности.

Ключевые слова: закупки, контроль, планирование, политика закупок, управление, эффективность закупочной деятельности.

Abstract. The article considers the structure of business aims of administrative department (AD). The author determines the policies of purchases according to each nomenclature group and presents a detailed management structure of the purchase department. The main aspects of quantitative and qualitative methods of purchasing activity assessment are investigated. A generalized system and modified «balanced system of indicators» to estimate the efficiency of purchasing activity are offered.

Key words: purchases, control, planning, policy of purchases, efficiency of purchasing activity.

В условиях растущих макроэкономических рисков и развития конкуренции в российской экономике важнейшее значение для стабильности развития компаний приобретает контроль и оптимизация издержек. В том числе существенное значение имеет оптимизация административно-хозяйственной деятельности, неизбежно связанная с формированием условно-постоянных затрат, которые закладываются в стоимость конечной продукции и влияют на конкурентоспособность соответствующей предпринимательской структуры. Особенно актуально указанное направление для крупных предпринимательских структур: затраты, связанные с административно-хозяйственной деятельностью в рамках крупного диверсифицированного холдинга, могут составлять вполне существенную вели-

чину, отвлекая средства, например, от развития новых направлений бизнеса или модернизации существующих.

В значительной степени уровень издержек и достижение целей административно-хозяйственной деятельности определяется уровнем организации закупок, осуществляемых для ее реализации. В случае закупочной деятельности типичного административно-хозяйственного управления (АХУ) коммерческой организации можно говорить об исчерпывающем списке конкретных бизнес-целей, которые могут преследоваться при планировании улучшений в рамках этой деятельности. К этим целям (группам целей) относятся:

- повышение качества обслуживания внутренних клиентов;
- снижение цен закупок;
- повышение эффективности затрат службу (управление);
- развитие службы (приобретение компетенций, оптимизация внутренних процессов);
- улучшение взаимодействия с поддерживающими службами: взаимодействия с централизованной службой закупок, оптимизации разделения полномочий с ней, а так же взаимодействия с финансовой, планово-экономической и другими службами, включая службу контроля;
- усиление взаимодействия с поставщиками (их более активное вовлечение, эффективная коммуникация, управление базой поставщиков, поиск более эффективных поставщиков);
- совершенствование информирования менеджеров и собственников компании о деятельности службы.

Наличие четких направлений постановки целей соответствует понятию

«стратегии», которое предлагают некоторые отечественные авторы, называя стратегию «... комплексом базовых решений...» [3, с. 37]. При этом в литературе термин «стратегия» широко применяется не только к общей стратегии компании [5], но и к отдельным ее элементам, таким, например, как стратегия маркетинга [2], финансовая стратегия [6; 9], операционная или производственная стратегия [10]. Таким образом, стратегия закупочной деятельности АХУ может рассматриваться как самостоятельный элемент системы стратегий компании (холдинга) и может быть определена следующим образом: *стратегия закупочной деятельности АХУ – это документально закреплённый набор решений, связанных с ее совершенствованием для целей лучшего удовлетворения потребностей внутренних клиентов АХУ, сокращения общих затрат на закупки, улучшения взаимодействия с поставщиками и поддерживающими службами холдинга, улучшения информирования руководства холдинга о деятельности АХУ.*

Важно отметить, что термин «стратегия закупок» употребляется в специальной литературе некоторыми авторами применительно к типам процедур закупок и их целевым установкам по группам закупаемой номенклатуры: так, например, целью может быть формирование партнерских отношений с поставщиком; минимизация издержек за счет конкурентного ценообразования; гарантия поставок по критически важным или дефицитным продуктам). Однако, чтобы обеспечить единство используемой терминологии, будем называть подобного рода решения «политиками закупок номенклатурных групп»

(«политиками закупок»); это позволит не смешивать данное понятие с понятием «стратегия закупочной деятельности». Политику закупок, таким образом, можно определить как комплекс базовых решений относительно методов управления закупочной деятельностью в отношении соответствующих номенклатурных групп, а также отно-

сительно распределения соответствующих полномочий внутри организации.

Структуру стратегии закупок АХУ можно представить в виде двух блоков: блока решений, связанных с организацией и совершенствованием процессов закупок, и блока решений, связанных с политиками закупок по номенклатуре (рис. 1).

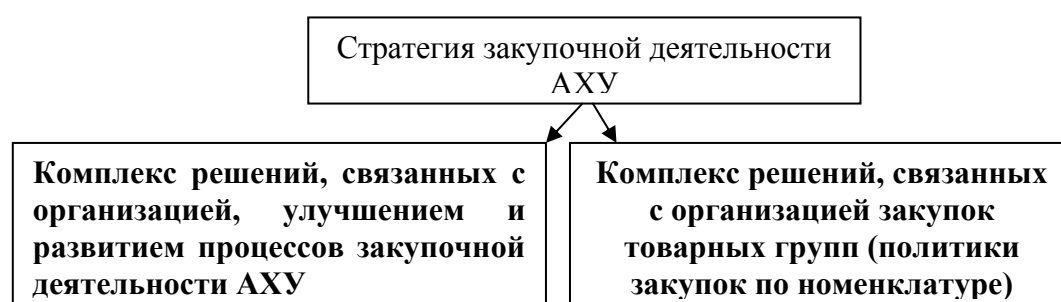


Рис. 1. Стратегии закупочной деятельности АХУ

Содержание первого блока, связанного с оптимизацией процессов закупок, было раскрыто выше, в рамках идентификации основных групп целей, вокруг которых может быть структурирована стратегия закупочной деятельности АХУ. Содержание второго блока отражает перечень политик закупок

АХУ. Обоснование этого состава выходит за рамки настоящей статьи, поэтому далее будет представлена авторская точка зрения. Таким образом, можно уточнить место стратегии закупочной деятельности АХУ в системе стратегий холдинга, а также ее структуру (рис. 2).



Рис. 2. Место стратегии закупочной деятельности АХУ в системе стратегий холдинга и ее структура

Поскольку стратегия закупочной деятельности АХУ во многом выстраивается вокруг политик закупок, представ-

вим их краткие характеристики в виде табл. 1.

Таблица 1

Характеристики политик закупок и примеры соответствующих номенклатурных групп

Политика закупок и ее основные цели	Примеры номенклатурных групп
Конкурентное ценообразование (минимизация цен закупок путем использования конкурентных процедур)	- отделочные и строительные материалы для ремонта (краска, напольные покрытия, перегородки, стойки) - предметы для благоустройства территории
Концентрация закупок и управление базой поставщиков (управление размером базы поставщиков; гарантия качества поставок при сохранении конкурентности)	- спецодежда - инструмент - упаковка - канцелярия - расходные материалы для электротехнических работ и освещения (лампы, светильники, провода)
Решение на основе экспертизы (обоснованное принятие решений по особо сложным закупкам)	- системы кондиционирования; - оборудование для эксплуатации зданий и прилегающих территорий.
Контроль региональных закупок (обеспечение контроля закупочной деятельности, осуществляемой на местах)	- мебель; - оргтехника; - услуги по обслуживанию оргтехники
Гарантия поставок (гарантированное обеспечение поставки)	- импортные расходные материалы
Гибкость и скорость поставки (максимально быстрое реагирование на потребность в закупке)	- запасные части для второстепенного (например, складского) оборудования, которые не держатся в запасе
Малоценные закупки (минимизация бюрократии)	- предметы для приема иностранных делегаций

Проведенная идентификация политик закупок, представленных в табл.1, может далее использоваться для определения ответственности АХУ за бизнес-процессы, протекающие в рамках осуществления им закупочной деятельности. После того, как ответственность АХУ за те или иные процессы закупочной деятельности определена, появляется возможность далее сгруппировать их по функциям управления (табл. 2), что позволяет предложить соответствующие организационные механизмы их реализации.

Организационная структура управления закупками АХУ будет иметь более одного уровня управления. При

формировании типовой модели структуры управления закупочной деятельностью АХУ следует придерживаться следующих терминов:

– «*департамент управления закупками*» (ДУЗ) – организационное подразделение АХУ, отвечающее за реализацию закупочной деятельности;

– «*отдел*» – организационное подразделение, соответствующее одной или нескольким функциям управления закупочной деятельностью АХУ, руководитель которого подчиняется начальнику ДУЗ АХУ;

– «*группа*» – организационное подразделение, создаваемое внутри отдела ДУЗ АХУ.

Таблица 2

Предлагаемый состав функций управления закупочной деятельностью АХУ

Функция	Содержание
Исследования рынка	Исследования рынка закупок
Управление базой поставщиков	Управление размером базы и номенклатурой; управление знаниями о поставщиках, их аудит и отбор; переговоры; получение обратной связи от пользователей предметов закупки
Планирование и внутренний контроль	Сбор потребностей в закупках; оценка соответствия запросов внутренним регламентам; планирование и бюджетирование закупок
Операции	Заключение договоров; размещение заказов; входной контроль качества; претензионная работа с поставщиками
Организация управления закупками	Разработка регламентов, процедур, ИТ-систем. Оценка эффективности закупок. Управление региональной структурой (АХО) на местах

В случае относительно компактных холдингов группы внутри отделов могут не выделяться: функции отдела могут выполняться одним или несколькими специалистами. Для структуры ДУЗ АХУ характерна достаточно четкая функциональная специализация, поэтому для этого уровня управления

целесообразно выбрать так называемый функциональный тип организационной структуры, характеризующийся выделением организационных подразделений по функциям [7]. Предлагаемая структура ДУЗ АХУ представлена на рис. 3.

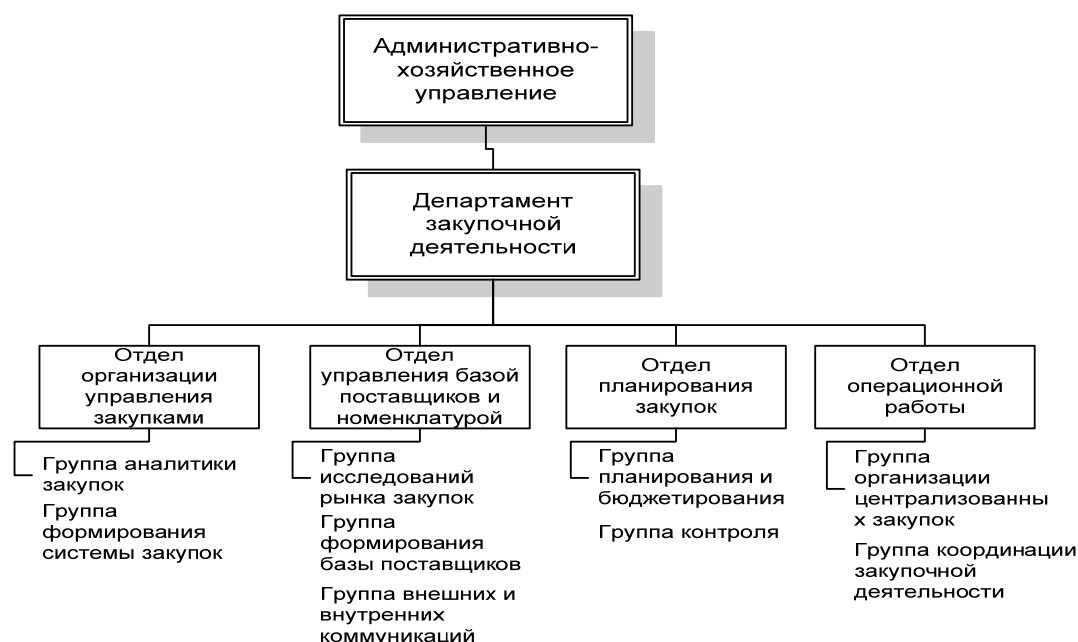


Рис. 3. Предлагаемая структура управления департамента управления закупками АХУ в крупной предпринимательской структуре

Вопросы оценки эффективности закупок достаточно широко отражены в специальной литературе в работах как российских, так и зарубежных авторов [3, 4, 8]. Соглашаясь в целом с положениями, представленными в их работах, отметим, что они, во-первых, требуют синтеза и обобщения, и, во-вторых, не учитывают специфики закупочной деятельности АХУ.

В целом, можно выделить два основных аспекта использования количественных и качественных методов оценки закупочной деятельности: первый связан с превентивной оценкой поставщиков (например, с аттестацией) [8], в то время как второй – с оценкой самой закупочной деятельности «постфактум». Поскольку система показателей оценки разрабатывалась автором для целей измерения результатов реструктуризации закупочной деятельности АХУ, основное внимание уделялось именно этому виду оценки.

Система показателей эффективности закупочной деятельности АХУ может быть разбита на следующие группы: показатели снижения затрат на закупки; показатели качества продукта и поставок; показатели организации процесса закупок; показатели восприятия результатов закупочной деятельности внутренними клиентами. Предлагаемая структура системы показателей может рассматриваться как модификация «сбалансированной системы показателей» в соответствии со спецификой закупочной деятельности.

Подводя итог, можно отметить, что закупочная деятельность АХУ в крупной предпринимательской структуре не следует рассматривать как второстепенную, чисто административную и не требующую существенной проработки с точки зрения организации управления и контроллинга. Качественное управление этим аспектом деятельности крупной предпринимательской структуры, на взгляд автора, может оказывать значимое влияние на общий уровень издержек деятельности.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей – от стратегии к действию, М.: 2004. – 416 с.
2. Маленков Ю.А. Стратегический менеджмент. - М.: Проспект, 2009. -224 с.
3. Маркетинг по нотам: практический курс на российских примерах: Учебник / Под ред. проф. Л.А. Данченко. - М.: Маркет ДС, 2004. - 758 с.
4. Сярдова О.М., Управление закупочной деятельностью предприятий автомобильной промышленности на основе логистики. (на примере ОАО «Автоваз») : дис. канд. экон. наук. – 2009. – 17-24 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. 2-е изд., перераб. и доп. СПб.; Питер, 2002.- 448 с.
6. Bender R., Ward K. Corporate Financial Strategy. - Routledge, 2012. – 212 – 224 p.
7. Daft R., Murphy J., Willmott H. Organization Theory and Design. - Cengage Learning EMEA, 2010. – 137 p.
8. Roylance D. Purchasing performance: marketing, and selling the purchasing function. - Burlington, VT : Gower Publishing, Ltd., 2006. – 163 p.
9. Rutterford J., Upton M., Kodwani D. Financial Strategy. - John Wiley & Sons, 2006. –147-153 p.
10. Tan K., Matthews R. Operations Strategy in Action: A Guide to the Theory and Practice of Implementation. - Edward Elgar Publishing, 2009. –79 p.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ»

18-19 февраля 2013 г. в Московском государственном областном университете (МГОУ) прошла Международная научно-практическая конференция на тему: «Проблемы государственного и муниципального управления в условиях современной глобализации».

Работа научно-практической конференции была спланирована по следующим направлениям:

1. Исторические предпосылки возникновения и развития глобализации.
2. Социально-политические проблемы государств мира в условиях современной глобализации.
3. Историко-правовые проблемы государств мира в условиях современной глобализации.
4. Экономические проблемы государств мира в условиях современной глобализации.
5. Социально-политические и экономические проблемы Евросоюза в условиях глобализации.
6. Религиозно-этнические проблемы народов мира в условиях глобализации;
7. Проблема выживаемости народов: кто сильнее в современном мире.
8. Государственное и муниципальное управление в условиях глобализации.
9. Проблема консолидации различных мировых культур в условиях глобализации.
10. Языковые проблемы в условиях глобализации.
11. Проблемы регионов России (Дальнего Востока, Забайкалья, Крайнего Севера и др.).
12. Проблемы освоения Арктики и Антарктиды в современных условиях.

В работе научно-практической конференции приняли участие представители вузов зарубежных стран: Потсдамского университета Германии, Киевского университета славянистики Украины, Кокшетауского университета Республики Казахстан, а также представители государственных учреждений, различных вузов и общеобразовательных учреждений России, таких, как: Российский государственный строительный университет, Краснодарское высшее военное авиационное училище летчиков имени А.К. Серова, Российская международная академия туризма, Военная академия Генерального штаба Вооруженных сил РФ, Москов-

ский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Российский государственный социальный университет, Специальная (коррекционная) общеобразовательная школа № 1111 г. Москвы, Казанский государственный технический университет имени А.Н. Туполева, Московский государственный университет приборостроения и информатики, Институт экономики и предпринимательства, Министерство внутренних дел РФ, Московская государственная академия делового администрирования, Московский институт открытого образования, Театральный институт имени Б. Щукина, Российский институт культурологи, Южно-Уральский государственный университет и др.

В работе конференции приняли непосредственное участие около 130 участников, и в результате были отобраны 121 самых лучших выступлений, которые составили содержание научного сборника, выпущенного типографией университета.

В процессе научно-практической конференции были обсуждены наиболее важные проблемы государств в условиях глобализации, решение которых необходимо для оптимизации процесса как государственного управления, так и управления в различных отраслях народного хозяйства.

По отзывам рецензентов рабочих материалов, оценкам экспертов и активности обсуждаемых материалов в ходе научной конференции, наиболее значимыми определены работами доцента кафедры социальных наук и государственного управления (МГОУ) Абрамова А.В. «Политические абсентеисты и абсентеизм: российская беда или проблема современного мира?», доцента кафедры социальных наук и государственного управления (МГОУ) Афонова А.И. «Методы предотвращения и урегулирования внутриполитических конфликтов», профессора кафедры социальных наук и государственного управления (МГОУ) д.и.н., доцента Бруза В.В. «Болонский процесс: причины и проблемы», профессора кафедры социальных наук и государственного управления (МГОУ) профессора Пирогова А.И. на тему: «Харизматическое лидерство в демократизирующейся России: pro et contra», заведующей кафедрой «Экономика и предпринимательство», профессора Чистоходовой Л.И. «История столыпинских реформ и их актуальность в современных условиях».

Авторы статей в процессе выступления изложили различные аспекты исследуемых проблем, приводили анализ различных подходов к исследуемой проблеме, их положительные и негативные моменты при реализации в государственном масштабе и в результате предложили наиболее рациональные варианты применения в практике российского государственного управления.

В целом опыт проведения Международной научно-практической конференции положительный, результаты совместной научной работы позволили расширить теоретико-методологические горизонты исследуемых государственных проблем в условиях глобализации и выработать практические рекомендации по совершенствованию государственного управления Российской Федерации в современных условиях.

НАШИ АВТОРЫ

Башлаков-Николаев Игорь Васильевич – аспирант кафедры менеджмента Московского государственного областного университета; e-mail: Kaf_menedg@mgou.ru.

Беспалов Михаил Владимирович – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента Тамбовского государственного университета имени Г.Р. Державина; e-mail: rypu@list.ru.

Бойко Максим Валерьевич – аспирант кафедры экономики и предпринимательства Московского государственного областного университета; e-mail: lildence@mail.ru.

Ботенкова Ирина Александровна – аспирант кафедры управления организацией Московского государственного областного университета; e-mail: iran14@mail.ru.

Гафурова Альфия Абдул-Ахатьевна – аспирантка кафедры экономики и организации производства Ульяновского государственного технического университета; экономист финансово-экономического отдела ОАО «Автодеталь-Сервис»; e-mail: alfija1304@yandex.ru.

Гусев Александр Николаевич – доктор технических наук, доцент, старший научный сотрудник, профессор кафедры прикладной математики и информатики Московского государственного областного университета; e-mail: angst51@rambler.ru.

Дембицкий Сергей Геннадьевич – доктор экономических наук, профессор кафедры управления организацией Московского государственного областного университета; e-mail: kaf-menedg@mgou.ru.

Желтенков Александр Владимирович – доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента Московского государственного областного университета; e-mail: kaf-menedg@mgou.ru.

Жураховская Ирина Михайловна – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры управления персоналом Московского государственного областного университета; e-mail: irina-mgou@yandex.ru.

Истомин Михаил Александрович – кандидат экономических наук, директор Бизнес-инкубатора «ИННОВАТИКА» Тамбовского государственного технического университета; e-mail: istominm@list.ru.

Кирпичев Михаил Анатольевич – соискатель кафедры менеджмента Московского государственного областного университета; e-mail: kaf-menedg@mgou.ru.

Климачкова Мария Владимировна – аспирант кафедры управления Финансово-технологической академии; e-mail: Romashka_89-08@mail.ru.

Мелкумян Виктор Меружанович – кандидат экономических наук, доцент кафедры социологии, политологии и экономики Московского городского педагогического университета; e-mail: melkumyanv2002@mail.ru.

Морозова Ирина Владимировна – кандидат педагогических наук, доцент управления персоналом Московского государственного областного университета; e-mail: Imor@inbox.ru.

Мяхрюшин Иван Александрович – аспирант Санкт-Петербургского университета управления и экономики; e-mail: levkip@mail.ru.

Опалева Ольга Ивановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Московского государственного областного университета; e-mail: oopaleva@yandex.ru.

Орехов Егор Николаевич – аспирант кафедры экономики и предпринимательства Московского государственного областного университета; e-mail: orekhov_egor@mail.ru.

Попова Марина Константиновна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента Тамбовского государственного технического университета; e-mail: marinakmk@rambler.ru.

Семенович Валерий Степанович – доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента Московского государственного областного университета; e-mail: kaf-menedg@mgou.ru.

Рябиченко Сергей Анатольевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента Московского государственного областного университета; e-mail: riabina2001@mail.ru.

Чистоходова Людмила Ивановна – доктор педагогических наук, профессор, Директор Института экономики, управления и права Московского государственного областного университета; e-mail: kaf-ekopred@mgou.ru.

Шолотонова Екатерина Сергеевна – старший преподаватель кафедры управления персоналом Московского государственного областного университета; e-mail: kaf-upp@mgou.ru.



ВЕСТНИК Московского государственного областного университета

Научный журнал «Вестник МГОУ» основан в 1998 г. На сегодняшний день выходят десять серий «Вестника»: «История и политические науки», «Экономика», «Юриспруденция», «Философские науки», «Естественные науки», «Русская филология», «Физика-математика», «Лингвистика», «Психологические науки», «Педагогика». Все серии включены в составленный Высшей аттестационной комиссией Перечень ведущих рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертации на соискание ученой степени доктора и кандидата наук по наукам, соответствующим названию серии. Журнал включен в базу данных Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).

Печатная версия журнала зарегистрирована в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Полнотекстовая версия журнала доступна в Интернете на платформе Научной электронной библиотеки (www.elibrary.ru), а также на сайте Московского государственного областного университета (www.vestnik-mgou.ru).

ВЕСТНИК МОСКОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБЛАСТНОГО УНИВЕРСИТЕТА

**Серия «Экономика»
2013. № 2**

Над номером работали:

менеджер Отдела по изданию журнала «Вестник МГОУ» *Л.В. Туркова*
редактор *О.О. Волобуев*
переводчик *Е.А. Кытманова*
корректор *Н.Л. Борисова*
компьютерная вёрстка *Д.А. Зверева*

Отдел по изданию научного журнала «Вестник МГОУ»
105005, г. Москва, ул. Радио, д.10а, офис 98
тел. (499) 261-43-41; (495) 723-56-31
e-mail: vest_mgou@mail.ru
Сайт: www.vestnik-mgou.ru

Формат 60x86/8. Бумага офсетная. Печать офсетная. Гарнитура «Minion Pro»
Тираж 250 экз. Уч.-изд. л. 5,25, усл. п.л. 12,25
Подписано в печать 20.05.2013. Заказ № 41
Отпечатано в типографии МГОУ
105005, г. Москва, ул. Радио, 10а

К сведению авторов «Вестника МГОУ»

Для публикации научных работ в выпусках серий «Вестника МГОУ» принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе «Антиплагиат». Отдел по изданию научного журнала «Вестника МГОУ» проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

За точность воспроизведения имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор. Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта. Статьи, не соответствующие требованиям Отдела по изданию «Вестника МГОУ», решением редакционной коллегии серии не публикуются.

Для публикации научной статьи в определенной серии «Вестника МГОУ» автору необходимо предоставить в Отдел по изданию научного журнала «Вестник МГОУ»: 1) авторскую анкету; 2) заявление на имя ответственного редактора (оригинал или факсимильную копию); 3) выписку из заседания кафедры (отдела, сектора), где выполнялась работа (оригинал или факсимильную копию); 4) текст статьи в электронном виде; 5) квитанцию о полугодовой подписке (оригинал или факсимильную копию); 6) внешнюю рецензию (отзыв) (оригинал или факсимильную копию).

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается. Статьи аспирантов МГОУ печатаются в первую очередь, статьи аспирантов других вузов — по мере возможности, определяемой в каждом конкретном случае ответственным редактором предметной серии. Оплата статей сторонних авторов (не аспирантов) после принятия статьи ответственным редактором предметной серии должна покрыть издательские расходы «Вестника МГОУ» на ее публикацию. В журнале не будут публиковаться статьи авторов, не предоставивших квитанцию почтовой подписки на «Вестник МГОУ».

По вопросам публикации следует обращаться в Отдел по изданию научного журнала «Вестник МГОУ»: статья регистрируется автором в Отделе, после чего проходит внутреннее рецензирование и при положительной рецензии и наличии необходимых документов принимается к публикации.

В случае положительного решения вопроса о публикации автор, предоставивший свою статью в определенную серию «Вестника МГОУ», выражает согласие на размещение полного текста статьи в сети Интернет на официальных сайтах журнала «Вестник Московского государственного областного университета» (www.vestnik-mgou.ru) и Научной электронной библиотеки (www.elibrary.ru) (См.: ст. 1286 и 1238 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Подробная информация об оформлении статей и условиях их публикации размещена на сайте журнала (<http://vestnik-mgou.ru>), пункт «Авторам».

По финансовым и организационным вопросам публикации статей
обращаться в Отдел по изданию журнала «Вестник МГОУ» к Турковой Людмиле Валентиновне
105005, г. Москва, ул. Радио, д.10а, офис 98
тел. (499) 261-43-41; (495) 723-56-31
e-mail: vest_mgou@mail.ru