

ISSN 2072-8549



Вестник

МОСКОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
ОБЛАСТНОГО
УНИВЕРСИТЕТА

Серия

Экономика

2011 / № 4

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ I. СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

<i>Гисматуллина Э.К.</i> Роль внеучебной работы в процессе формирования социального капитала студентов	5
<i>Ермаков Д.Н.</i> Частное (приватное) пенсионное страхование в современной Германии	10
<i>Мзотлов А.Т., Абгарян А.А.</i> Исламские способы финансирования как альтернатива традиционной банковской системе	14
<i>Мелкумян В.М.</i> К определению понятия микроэкономического равновесия в теории стоимости	18
<i>Попов Г.Г.</i> Влияние монгольского завоевания на социально-экономическое развитие Руси. Основные аспекты	25
<i>Щеголевский В.А.</i> От ограниченной экономической свободы к экономическому либерализму в учениях Ф. Кенэ и А. Смита	30

РАЗДЕЛ II. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

<i>Ахмедов Р.Р.</i> Модели управления идеями. Концепция полевой инновационной команды ...	37
<i>Великородчанин Д.О., Чистоходова Л.И.</i> Механизмы развития корпоративных образований в промышленности России	42
<i>Гузаиров М.Б., Аристархова М.К., Кузьмина Е.А.</i> Совершенствование оценки эффективности деятельности налоговых органов	46
<i>Гусев С.А., Золотушкина Ж.А.</i> Теоретические положения проектирования логистических систем на основе нечеткой сетевой модели	52
<i>Демин С.С.</i> Методический подход к оценке уровня наукоемкости отрасли	55
<i>Родикова О.Ю.</i> Формирование механизмов взаимодействия участников в системе дополнительного профессионального образования в условиях образовательного аутсорсинга	59
<i>Тимонин А.В.</i> Проблемы стратегического управления в организациях электронной промышленности	62

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Межвузовская научно-практическая конференция на тему: «Актуальные проблемы экономики, управления народным хозяйством и экономического образования – осень 2011»	66
НАШИ АВТОРЫ	67

CONTENTS

SECTION I

SOCIAL PROBLEMS OF TRANSFORMATION OF ECONOMY OF RUSSIA

<i>E. Gismatullina.</i> The role of extra-curricular activities in forming students' social capital	5
<i>D. Yermakov.</i> Private pension insurance in modern Germany	10
<i>A. Mgotlov, A. Abgaryan.</i> Islamic financial tools as alternative to traditional banking system	14
<i>V. Melkumyan.</i> Towards the definition of microeconomic equilibrium in the theory of value	18
<i>G. Popov.</i> The impact of mongolian conquest on Russia's social and economic development: basic aspects	25
<i>V. Schegolevski.</i> From limited economic freedom to economic liberalism in F.Kene and A.Smith's doctrines	30

SECTION II

PROBLEMS OF ECONOMY AND MANAGEMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

<i>R. Akhmedov.</i> Ideas management models: field innovative team concept	37
<i>D. Velikoredchanin, L. Chistokhodova.</i> Mechanisms for promoting corporate entities in Russian industry	42
<i>M. Aristarkhova, Ye. Kuzmina.</i> Perfecting efficiency estimation of tax bodies' activity	46
<i>S. Gusev, Z. Zolotushkina.</i> Theoretical foundations of designing logistics systems on fuzzy net model base	52
<i>S. Demin.</i> The methodical approach to science intensive level estimation of high technology branches	55
<i>O. Rodikova.</i> Mechanisms of enterprise – outsource company – education establishment interaction	59
<i>A. Timonin.</i> Problems of strategic management in electronic industry	62

SCIENTIFIC LIFE

Interuniversity Scientific Conference on “Actual problems of economics, national economic management and economic education - fall 2011”	66
OUR AUTHORS	67

РАЗДЕЛ I. СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

УДК 338.001.36

Гисматуллина Э.К.

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики

РОЛЬ ВНЕУЧЕБНОЙ РАБОТЫ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА СТУДЕНТОВ

E. Gismatullina

Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics

THE ROLE OF EXTRA-CURRICULAR ACTIVITIES IN FORMING STUDENTS' SOCIAL CAPITAL

Аннотация. Социальный капитал является культурным компонентом современных обществ. Он был организован в различных формах, начиная с эпохи Просвещения, на основе учреждения формальных институтов, правил и законов. Изучение и решение проблем деятельности современной высшей школы возможно только в русле теоретического анализа общественного развития – исследования состояния и тенденций развития человеческого сообщества в целом и России как части этого сообщества в частности.

Ключевые слова: внеучебная деятельность, социальный капитал, общество, формирование индивида, высшее учебное заведение, система образования, совокупность ресурсов.

Abstract. Social capital makes a cultural component of modern societies which has been organized in various forms since the Age of Enlightenment on the basis of establishing formal institutes, rules and laws.

Modern higher educational activity problems can be studied and solved only through the research of social development of the whole humanity and Russian community in particular.

Key words: extra-curricular activities, social capital, society, formation of the individual, higher educational institution, education system, set of resources.

Начиная с 1960-х гг. в экономике получила распространение теория социального капитала [1]. Эта теория представляет интерес и для российских исследователей, о чем говорит большое количество работ, посвященных тематике социального капитала [2; 3]. В рамках единого общего понятия «социальный капитал» среди множества факторов, влияющих на экономический рост, экономисты начали выделять также такие специфические факторы, как уровень образования и профессиональной подготовки рабочей силы, состояние социальных от-

ношений, характер и качество связей между различными экономическими субъектами, особенности деловых репутаций экономических субъектов, заработанный ими уровень доверия со стороны клиентов и партнеров и др. Существует множество подходов к трактовке понятия «социального капитала», причем данное понятие по-разному используется социологами, политологами и экономистами. Впервые этот термин использовал в своей работе Л. Ханифан, понимая под ним солидарность и социальные связи, существующие в данной социальной группе [4].

В современной научной литературе основной вклад в развитие этой проблематики был сделан социологами П. Бурдьё [1] и Дж. Коулманом [5], которые, анализируя поведение отдельных людей или небольших групп, обратили внимание на выгоды, получаемые отдельными индивидами от их связей с другими. В трактовке другого сторонника теории социального капитала Р. Патнема, социальный капитал – это культурный феномен, определяющий гражданские умонастроения членов общества, существование социальных норм, развивающих коллективные действия и степень доверия к общественным институтам [14]. П. Бурдьё определяет социальный капитал как совокупность актуальных или потенциальных ресурсов, связанных с наличием крепких сетей – связей, более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания [1]. Известно огромное количество трактовок понятия «социальный капитал», в числе которых можно отметить следующие:

- ресурсы, которые субъекты получают из специфических социальных структур и используют исходя из своих интересов. К таким ресурсам относятся социальные сети (У. Бейкер [8]);

- дружеские контакты между коллегами по службе и более широкие контакты, предоставляющие возможности использования своего финансового и человеческого капитала (Р. Барт [9]);

- способность индивидов распоряжаться ограниченными ресурсами на основании

своего членства в определенной социальной сети или в более широкой социальной структуре, причем способность к накоплению социального капитала не является индивидуальной характеристикой личности, а выступает особенностью сети отношений, которую выстраивает индивид (А. Портес [14]);

- активное взаимодействие между людьми (Р. Патнем [14]);

- соответствие индивидуального поведения коллективным ожиданиям, которое обеспечивается механизмами неформального социального контроля и может способствовать коллективным социальным действиям (О. Демкив [3]) и др.

А.А. Коневым была предпринята попытка уточнения понятия социального капитала в экономической сфере как системы отношений понимания и доверия между экономическими субъектами в рамках различных локализованных групп (объединений, сообществ) на основе связей, норм, ценностей, характерных для данных экономических сообществ, направленных на обеспечение роста эффективности деятельности участников данных экономических сообществ [4]. Обобщая вышесказанное, можно отметить такую особенность социального капитала, как отражение связей и отношений между взаимодействующими индивидами, которые способствуют экономическим действиям (например, росту производительности труда). Концепция «социального капитала» во-первых, отражает в большей степени отношения, чем собственность отдельного индивидуума; во-вторых, представляет собой по преимуществу общественное благо, которое разделяется группой индивидов; в-третьих, создается посредством общественных инвестиций времени и усилий. Следует говорить о социальной и капитальной составляющей социального капитала, так как он заключен в отношениях больше, чем в индивидуумах, будучи одновременно ресурсом, который приносит обществу выгоду с течением времени.

Существует множество исследований, посвященных изучению связи социального

капитала и экономического развития. Так, в работах S. Knack и P. Keefer [13] доказана зависимость экономического роста от уровня доверия в стране. Исследователи R. La Porta, F. LopezdeSilanes, A. Shleifer, R. Vishny [14] пришли к выводу, что один пункт прироста доверия увеличивает эффективность судебных решений на 0,7 и снижает коррупцию на 0,3. Существует также множество работ, посвященных исследованию влияния уровня образования на формирование социального капитала. Так, в частности, в работе N. H. Nie, J. Junn, K. Stehlik Barry показано влияние уровня образования на вовлеченность граждан в политический процесс. В работе J. Helliwell и R. Putnam [11] продемонстрировано наличие кумулятивного эффекта от образования во многих видах социального взаимодействия, включая членство в различных клубах и организациях. Авторы на экспериментальной основе доказывают, что рост среднего уровня образования не только перераспределяет социальный капитал в соответствующие группы, но и является фактором его повышения. Таким образом, можно говорить о влиянии образования на развитие посредством социального капитала, что, в свою очередь, подчеркивает роль высших образовательных учреждений в формировании социального капитала студента.

Теоретическая модель формирования социального капитала была предложена Е. Глейзером, согласно которой индивидуальный социальный капитал:

- снижается с ростом мобильности индивида;
- снижается с ростом альтернативных издержек времени;
- увеличивается с ростом отдачи от профессий, требующих социальных навыков;
- увеличивается со снижением нормы амортизации;
- снижается в течение жизни индивида.

Получение высшего образования говорит о том, что человек в большей степени ориентирован на будущее и, следовательно, у него высокие стимулы к инвестициям в социальный капитал. Получение высшего

образования – это не просто усвоение определенного количества информации, но и обучение взаимодействию с однокурсниками и преподавателями. В вузах идет процесс социализации, создаются различные клубы, студенты участвуют в различных мероприятиях, учатся общаться друг с другом и т. д. После окончания вуза бывшие студенты поддерживают многолетние связи, так как высшее образовательное учреждение является не только местом освоения новых знаний, но и способом накопления социального капитала. Таким образом, исходя из того, что накопление социального капитала происходит в результате многократного взаимодействия в относительно небольших группах людей, годы обучения в вузе являются наилучшим способом социализации и формирования у индивидов общих ментальных моделей.

В контексте понимания процесса становления социального капитала у студенческой молодежи имеет смысл обратиться к позиции З. Баумана, который полагал, что на формирование индивида оказывает влияние место, предоставляющее обществу определенную совокупность ресурсов для каких-нибудь действий, а также простор, в котором могут быть осуществлены ориентированные на действие и ориентированные действием ревалентные движения [9]. Опираясь на положения теории З. Баумана, можно представить вуз как определенное место проживания студента, другими словами, среду обитания, которая выдвигает перед ним определенные цели и снабжает его соответствующими знаниями, умениями, навыками или компетенциями, с точки зрения ученого, – способами, которые помогают человеку достичь этих целей. Безусловно, в современном обществе активизируется роль субъекта, но социальные структуры не только формируют субъекта, но и влияют на его развитие. Вуз создает соответствующие условия, позволяющие молодому человеку осуществлять свой выбор, реализовывать свой социальный капитал, устанавливать и развивать социальные контакты, но в то же время воздействует на формирование его личностного потенциала всей

своей структурой или отдельными элементами. Этот вывод З. Баумана не противоречит современным положениям о том, что человек XXI в. сам творит себя, сам контролирует свою личность [7].

Исходя из того, что общение студентов и преподавателей в вузе, способствующее формированию и развитию навыков, моделей поведения, ценностных ориентиров студентов, происходит не только в процессе обучения, но и во внеучебной деятельности, следует говорить о ее роли в процессе формирования социального капитала. Безусловно, разнообразная внеучебная деятельность способствует более разностороннему раскрытию индивидуальных способностей студента, которые не всегда удастся рассмотреть на занятиях, самореализации студента, повышению его самооценки, уверенности в себе, т. е. положительному восприятию самого себя, обогащает личный опыт, приобретению необходимых практических умений и навыков. Главная задача внеучебной работы со студентами в вузе, по мнению автора, состоит в создании условий для их активной жизнедеятельности гражданского самоуправления и самореализации, максимального удовлетворения потребностей в интеллектуальном, культурном и нравственном развитии. Для формирования эффективной внеучебной деятельности студентов в вузе необходимо понимание того, что:

- достаточно высокий уровень воспитания в процессе внеучебной деятельности может быть достигнут лишь в результате применения тщательно продуманной системы воспитательных средств;

- в настоящее время назрела реальная необходимость в решении ряда проблем внеучебной работы: разработка новых нормативных документов, регламентирующих внеучебную работу; совершенствование системы морального и материального стимулирования внеучебной работы; разработка критериев оценки внеучебной работы в вузе;

- успешное осуществление учебно-воспитательного процесса возможно при осознании важности внеучебной работы как со

стороны коллектива вуза, так и со стороны управления системой образования;

- важнейшими задачами внеучебной деятельности являются: формирование у обучающихся гражданской ответственности и правового самосознания, духовности и культуры, инициативности, самостоятельности, толерантности, способности к успешной социализации в обществе и др.

Следует согласиться с И.А. Степановой [6], что для достижения эффективности в функционировании системы внеучебной работы студентов необходимо выделить ее в качестве одного из приоритетных направлений всей жизнедеятельности вуза. Для каждого высшего учебного заведения важным является приобщение молодых людей к той системе ценностей и норм, которая в нем существует. На формирование социального капитала личности и его элементов оказывают влияние и такие социальные институты, как семья, религия, наука, культура, СМИ. В условиях неопределенности у человека появляется потребность в другом образе жизни, который был бы устойчивым и целостным. И поэтому человек стремится создать определенное равновесие, достичь личностной целостности; поэтому и ищет определенные ценностные основы, которые помогут ему в этом. Организованная в вузе внеучебная деятельность может помочь индивиду в развитии его социальных ресурсов, в установлении социальных сетей, которые позволят ему чувствовать себя в обществе уверенно и помогут достичь равновесия. Решение вопроса о формировании социального капитала студенческой молодежи требует больших усилий со стороны всей системы образования.

Резюмируя вышесказанное, понимая под социальным капиталом систему отражения связей и отношений между взаимодействующими индивидами, которые способствуют экономическим действиям, можно считать обоснованным влияние образования на развитие посредством социального капитала, что, в свою очередь, подчеркивает роль высших образовательных учреждений в формировании социального капитала студента,

в частности и путем организации внеучебной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бурдые П. Формы капитала // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. 66 с.
2. Горяинова Л.В. Вклад информационных технологий в формирование социального капитала. Материалы II Международной научно-практической конференции «Модель менеджмента для экономики, основанной на знаниях», 21 мая 2010 г.
3. Демкив О. Социальный капитал: теоретические основания исследования и операционные параметры // Социология: теория, метод, маркетинг. 2004. № 4. С. 99-111.
4. Конев А.А. Социальный капитал как фактор экономического роста в современной экономике: дисс. ... канд. экон. наук. Иркутск, 2007. 171 с.
5. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. 124 с.
6. Степанова И.А. Внеучебная работа студентов педвуза как средство формирования профессиональной мобильности // Педагогическое образование. 2009. № 2. С. 73-77.
7. Чибисова Н.Г. Социокультурная среда вуза - фундамент накопления студентами культурного капитала // Alma mater (Вестник высшей школы). 2010. № 8. С. 18-26.
8. Baker W. Market Network sand Corporate Behavior// American Journal of Sociology. 1990. Vol. 96. P. 589-625.
9. Bauman Z. Intimation of Post modernity. London and New York. Ch., 1992. P. 190-196.
10. Burt R.S. Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge, Mass., 1995. 313 p.
11. Hanifan L. J. The rural school community center // Annals of the American Academy of Political and Social Science. 1916. № 67. P. 130-138.
12. Helliwell J., Putnam R. Education and Social Capital, Eastern Economic Journal. Vol. 33. No.1. Winter 2007. P. 1-19.
13. Knack S., Keefer P. Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross Country Investigation, Quarterly Journal of Economics 112 (4): 12511288. 1997.
14. La Porta R., LopezdeSilanes F., Shleifer A., Vishny R. Trust in Large Organizations, American Economic Review Papers and Proceedings 87(2): 333338. 1997.

УДК 369.51

Ермаков Д.Н.

Российский государственный социальный университет (г. Москва)

ЧАСТНОЕ (ПРИВАТНОЕ) ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ ГЕРМАНИИ

D. Yermakov

Russian State Social University (Moscow)

PRIVATE PENSION INSURANCE IN MODERN GERMANY

Аннотация. В современном мире сложились три модели пенсионного страхования: солидарно-распределительная; накопительная и смешанная. Германия – признанный мировой лидер в создании национальной системы социального страхования. Автор провел анализ пенсионной модели ФРГ: проследил взаимозависимость производственного и частного (приватного) страхования по старости. Предложенная немецкими экономистами и имеющая должное правовое оформление система частного пенсионного страхования имеет определённые перспективы для современной России.

Ключевые слова: социальное страхование, пенсионные модели, смешанная модель, обязательное пенсионное страхование, корпоративное страхование, частное (приватное) страхование.

Abstract. There are three models of pension insurance nowadays: solidary distributive; accumulated and mixed. Germany is the acknowledged world leader in creating the national system of social insurance. The author analyzed the pension model of the Federal Republic of Germany tracing the interdependence of production and quotient (private) old-age insurance and came to the conclusion that the system of private pension insurance suggested by German economists has certain relevance for modern Russia.

Key words: social insurance, pension models; mixed model; required pension insurance; corporate insurance; private insurance.

Процессы реформирования пенсионной системы России, в той или иной степени, должны учитывать позитивный опыт, накопленный в ФРГ. В настоящее время пенсионная система Германии представляет собой трёхуровневую модель. Первый уровень – обязательное государственное пенсионное страхование (ОПС), второй уровень – производственные пенсии, уплачиваемые предприятиями, и третий – приватное (частное) материальное обеспечение в старости [1]. Федеральный закон ФРГ «О пенсии, предоставляемой предприятием» (Betriebsrentengesetz) от 19 декабря 1974 г. регулирует как непосредственное исполнение обязательства работодателя по выплате производственной пенсии (Direktzusage), так и выплаты пенсий кассами взаимопомощи, страховыми компаниями, пенсионными кассами и пенсионными фондами [2; 3]. Кроме того, широко распространена практика производственного материального обеспечения в старости путем вложения денежных средств в инвестиционные фонды и в отдельных случаях – даже вложение денежных средств в акции предприятия-работодателя. Приватное (частное) материальное обеспечение в старости в Германии характеризуется большим количеством разновидностей. В первую очередь под частным (индивидуальным) материальным обеспечением понимают страхование жизни и пенсионное страхование, осуществляемое через различные инвестиционные фонды. Также в эту категорию попадает и пожизненная рента.

© Ермаков Д.Н., 2011.

Сравнительно-правовой обзор правовых документов, регулирующих выплаты производственных пенсий и права индивидуального материального обеспечения, позволяет классифицировать и систематизировать различные виды приватного (частного) материального обеспечения в старости по группам. При сопоставлении различных видов договоров производственного материального обеспечения в старости следует учитывать то обстоятельство, что каждая отдельная разновидность находится в определенном месте на шкале, учитывающей степень безопасности, взаимного доверия и моральной ответственности (т. е. каждый договор обладает только своим определенным коэффициентом) [4]. Договоры, гарантирующие «опекаемому» (Vorsorgende) осуществление выплат в полной мере, при соответствующей выработке условий договора, рассматриваются как наиболее безопасные. Это имеет большее значение в том случае, когда материальное обеспечение в старости предоставляется по обязательству работодателя (традиционный метод), а не посредством выбора страхования опекаемым.

Кодифицированное право ФРГ рассматривает обязательство работодателя по выплате пенсии сотрудникам в качестве основы материального производственного обеспечения в старости. В соответствии со ст. 1 «Обязательство работодателя по выплате материального производственного обеспечения в старости» ФЗ ФРГ от 19.12.1974 г. «О пенсии, предоставляемой предприятием» (Betriebsrentengesetz), речь о пенсионном обеспечении в старости идет лишь тогда, когда работодатель по условиям договора должен обеспечить работника пенсией по старости, инвалидности или потере кормильца [2; 3]. Работодатель несет также ответственность за выплату обещанных им пенсий даже в том случае, если выплаты пенсий по старости производятся не непосредственно самим предприятием-работодателем, а какими-либо другими учреждениями (не напрямую через предприятие-работодатель). В ст.ст. 1, 1 а, 1 b, 2 ФЗ ФРГ от 19.12.1974 г. «О пен-

сии, предоставляемой предприятием» [2; 3] на предпринимателей (работодателей) возложены обязательства по выплате пенсий сотрудникам, уплате взносов в пенсионный фонд, необходимых для финансирования минимальной пенсии (Beitragszusage mit Mindestleistung).

При обязательстве работодателя по выплате производственной пенсии, предполагающем уплату определённых взносов (beitragsorientierte Leistungszusage), работодатель обязуется превращать определенные взносы в так называемое право на получение пенсии по старости, инвалидности или потере кормильца. При обязательстве работодателя по уплате взносов в пенсионный фонд, предполагающем выплату минимальной пенсии, работодатель должен по крайней мере предоставить денежные средства для последующей выплаты производственной пенсии. Работодатель обязан уплачивать взносы в пенсионный фонд, пенсионную кассу или прямое страхование предпринимателем жизни наёмного работника для дальнейшего управления активами (Ст. 1а «Право на превращение части заработной платы в страховой взнос» ФЗ ФРГ от 19.12.1974 г. «О пенсии, предоставляемой предприятием»).

Немецкое право классифицирует обязательство работодателя по уплате взносов в пенсионный фонд (beitragsorientierte Leistungszusage) как обязательство работодателя по выплате пенсии сотрудникам. Обязательство работодателя по уплате установленных взносов, предполагающее выплату наёмному работнику некой минимальной пенсии (Beitragszusage mit Mindestleistung), представляет собой так называемую «гибридную» форму. Тяжелее представляется классифицировать пенсионный план, при котором обязательство по выплате минимальной пенсии (Mindestleistung) берёт на себя, в отличие от предыдущего плана, не работодатель, а некое третье лицо. Согласно немецкому законодательству такие пенсионные логично было бы классифицировать в качестве «простого» обязательства работодателя по уплате взносов (выплаты производятся третьим лицом), так как упла-

та взносов, сопряжённая с выплатами производственной пенсии согласно Федеральному закону ФРГ «О пенсии, предоставляемой предприятием» (Betriebsrentengesetz) [2; 3], подразумевает под собой некие гарантии работодателя. Используя терминологию из сферы трудового права, можно классифицировать дополнительные формы индивидуального материального страхования в старости.

Самым распространённым в ФРГ является сочетание гарантированной минимальной пенсии с возможностью участия в полученной прибыли (накопленные дивиденды). Такое сочетание представляет «гибридный» пенсионный план, который уже чётко определен (унифицирован) Федеральным законом ФРГ «О реформе права договорного страхования» (das Gesetz zur Reform des Versicherungsvertragsrechts) [2; 3]. В настоящее время Федеральный закон ФРГ «О договоре страхования» (Versicherungsvertragsgesetz) предусматривает, что страхователь имеет право на участие в прибыли и оценочных резервах страховой компании, если участие в прибыли не исключено соответствующим соглашением [3]. В Германии до настоящего времени накопительные программы без участия в прибыли были не распространены. До реформы права договорного страхования нельзя было даже определить, допустимы ли такие программы с точки зрения надзорного права. Сейчас, при заключении договора страхования жизни без участия в прибыли, заключается соответствующее соглашение. Поэтому предназначенный для пенсионного обеспечения в старости договор страхования жизни без участия в прибыли представляет собой «простое» обязательство по выплате пожизненной ренты с установленными выплатами. На практике адаптация пенсий (выплат) к реальным условиям, в т. ч. учитывая инфляцию или изменения заработной платы (что возможно в частных договорах пожизненной ренты или обязательствах предприятий по выплате производственных пенсий), не происходит из-за ограничений страховых компаний, продиктованных Федеральным законом ФРГ «О страховом надзоре» [3].

В индивидуальном материальном обеспечении под понятием «простое обязательство работодателя по выплате пенсии работникам» понимаются гарантированные выплаты пенсий. Главным прецедентом в частном институционализированном приватном материальном обеспечении является банковский договор о долгосрочном сберегательном вкладе (Bankspарvertrag). Банковский договор о долгосрочном сберегательном вкладе предусматривает заранее установленные выплаты. Банк изначально гарантирует определенное начисление процентов на весь срок действия договора – учитывается как время уплаты взносов, так и период совершения выплат. Даже после того как банкам были предоставлены определенные налогово-правовые льготы, банковские договоры о долгосрочных сберегательных вкладах всё же редко использовались для материального обеспечения в старости. Как правило, они и не предлагались банками для этой цели. Причиной малого распространения банковских договоров о долговременных сберегательных вкладах является малый процент, начисляемый на взносы клиентов (этот принцип напоминает принцип сберегательной книжки). Не в последнюю очередь за скромным начислением процентов стоят некоторые положения надзорного права. В то время как договор страхования должен быть подкреплён лишь 1,5 процентов собственного капитала, от банка требуется подтверждение достаточности собственного капитала в 8 процентов.

В индивидуальном материальном обеспечении наряду с «простыми» гарантийными обязательствами и различного рода смешанными пенсионными планами можно отметить также «простое» обязательство по уплате взносов. Так как в индивидуальном материальном обеспечении уплата взносов осуществляется самим страхователем (Vorsorgende), а использование термина «чистое обязательство по выплате взносов» невозможно само по себе. Следует учитывать то обстоятельство, что в индивидуальном материальном обеспечении выплаты производятся, как правило, через учреждения

приватного материального обеспечения; в производственном материальном обеспечении в старости же осуществление «простого» обязательства по уплате взносов передаётся некоему третьему лицу.

На основании соответствующих положений Германского Гражданского Уложения (Bürgerliches Gesetzbuch) [3] в Германии право на удовлетворение жизненных потребностей в старости за счёт притязаний на получение материальной помощи от детей (алиментов) может быть оспорено. В Германии интересы детей учитываются только посредством дополнительного необлагаемого налогом минимума для собственного материального обеспечения в старости. Классическими средствами приватного материального обеспечения в старости являются собственный дом (имеющий не более двух квартир, в одной из которых живёт собственник) и квартира, принадлежащая собственнику на правах собственности. Управление собственными активами, предназначенными для материального обеспечения в старости, может осуществляться посредством приобретения и продажи акций, инвестиционных сертификатов и ценных бумаг, приносящих постоянный процент. Особый вид самостоятельного материального обеспечения в старости, основанный на приобретении недвижимости (земельные участки и квартиры) и последующей передаче последней (частной собственности) в пользование публично-правовых организаций ради получения материального обеспечения в старости не имеет правового значения. Более того, довольно специфическим видом договора является договор, заключённый с целью использования собственного дома для получения равномерных поступлений в старости. Федеральный закон ФРГ «О накоплении дополнительных средств для старости» (Altersvermögengesetz) и Федеральный закон ФРГ «О пенсии и собственном жилье» (Eigenheimrentengesetz) допускают налоговые льго-

ты при самостоятельном управлении земельным участком [3; 5].

В Германии управление активами самим страхователем развито ещё очень слабо (основываясь на налоговом праве и правовых документах, регулирующих выплаты производственных пенсий). Согласно законодательству управление активами может осуществляться только каким-либо финансовым учреждением (институтом). Предусмотренная Федеральным законом ФРГ «О пенсионном капитале» [3] смена происходит, как правило, между различными финансовыми продуктами. Прямое инвестирование денежных средств в акции действующим законодательством не предусмотрено. Федеральный закон ФРГ «О пенсии, предоставляемой предприятием» (Betriebsrentengesetz) [2; 3], в отличие от индивидуального материального обеспечения в старости, не допускает возможности смены финансового продукта и поставщика финансовых услуг.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ермаков Д.Н. Современные системы пенсионного страхования в европейских странах // Социальная политика и социология. 2010. № 6. С. 29-39.
2. Betriebsrentengesetz vom 19. Dezember 1974 (BGB. 1 S. 3610), das zuletzt durch Artikel 4e des Gesetzes vom 21. Dezember 2008 (BGB1. 1S. 2940 geändert worden ist)» (Закон «О пенсии, предоставляемый предприятием» от 19 декабря 1974 года (ГГУ 1 S. 3610) с учётом изменений и дополнений, внесённых в ст. 4 ФЗ ФРГ от 21 декабря 2008 года (ГГУ1. 1S. 2940)) Последнее изменение – Art. 4e G v. 21.12.2008.
3. Ein Service des Bundesministeriums der Justiz in Zusammenarbeit mit der juris GmbH [Электронный ресурс] URL: <http://www.juris.de> (дата обращения 25.09.2011).
4. Markus Roth. Private Altersvorsorge: Betriebsrentenrecht und individuelle Vorsorge. Max-Planck-Institut fuer auslaendisches und internationales Privatrecht. 2009. Mohr Siebeck Thuebingen. 746 p.
5. Salesbury Benefits Quarterly, Fourth Quarter 2005, P. 7, 11.

УДК 336.77

Мготлов А.Т., Абгарян А.А.

Российский университет дружбы народов (г. Москва)

ИСЛАМСКИЕ СПОСОБЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ КАК АЛЬТЕРНАТИВА ТРАДИЦИОННОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ

A. Mgotlov, A. Abgaryan

Peoples' Friendship University of Russia (Moscow)

ISLAMIC FINANCIAL TOOLS AS ALTERNATIVE TO TRADITIONAL BANKING SYSTEM

Аннотация. Статья посвящена основным принципам и нормам финансирования в исламской экономической системе, а именно морально-этическим нормам, которые являются основополагающими для экономического уклада мусульманских стран. Подробным образом рассматриваются различные инструменты и способы финансирования, которые могут быть не менее успешной и устойчивой альтернативой традиционным банковским продуктам. В данное время поиск подобных механизмов является весьма актуальной проблемой для всего научного экономического сообщества. Суть данных механизмов показывает преимущества их использования в сравнении с традиционными аналогами.

Ключевые слова: исламское финансирование, законы шариата, мудароба, мушарака, сукук, иджара, истисна, халал.

Abstract. This article is dedicated to the overview of basic principals and fundamentals of Islamic finance system, especially with the emphasis on moral and ethical standards which prevail in the Muslim world. The article also includes the overwhelming analysis of different Islamic financial tools and structured finance mechanisms that can be good supplements and substitutes of conventional banking products from the point of view of efficiency and moral standards. The expansion of new financial vehicles of the kind throughout the global financial world must be on economic leaders' agenda.

Key words: Islamic finance, Shariah laws, mudharaba, musharaka, sukuk, idzhara, istisna, halal.

Во время выхода мировой экономики из кризиса, впрочем, как и во время кризиса, актуальным среди экспертов и ученых экономистов является обсуждение того, каким образом должна работать мировая финансовая система и каким принципам и требованиям она должна отвечать. Вместе с тем идет поиск кардинально новых инструментов и способов перераспределения капитала. Мировое научное сообщество осознало, что невозможно создать столько-нибудь устойчивую мировую экономику, если в такой системе функционируют неравноправные принципы взаимоотношений, т. е. неравноправие при распределении рисков и прибыли между партнерами. Потому поиск таких методов и способов финансирования, при которых стороны, участвующие в сделке, будут справедливо нести риски и справедливо делить ожидаемую прибыль, позволит сохранить более или менее равномерное распределение капитала, а также сохранить баланс между такими диаметрально сферами, как «финансовый рынок» и «реальное производство». Под подобными способами авторы подразумевают механизмы и инструменты, основанные на исламских принципах финансирования.

Морально-этические устои и каноны в мусульманской религии являются основополагающими и входят в кажущееся противоречие с понятием «выгода» рыночной экономики. Может

показаться, что способы исламского финансирования – не рыночные. Однако глубокое изучение принципов исламской экономики позволяет заключить, что такого противоречия не существует [2, 38]. Исламское финансирование имеет внутреннюю способность к воспроизводству посредством взвешенной и продуманной инвестиционной политики, прямого финансирования в производство, привлекательности банковских услуг [2, 45]. Краеугольным камнем исламской экономики по отношению к другим финансовым системам является понимание **роли денег**. Они являются средством обмена и мерой стоимости; но не служат средством, которое накапливается в качестве собственного богатства, и не могут выступать как объект сделки, которая будет совершена в будущем. Потому базовым принципом исламского финансирования является непосредственная связь финансовой сделки с обслуживанием торговли или реальным производством.

Конкретные инструменты и способы исламского финансирования наглядно позволяют оценить и понять всю их полезность по сравнению с традиционными рыночными механизмами. Исламские финансовые институты, в отличие от традиционных, предлагают альтернативные подходы построения взаимоотношений между организацией и ее клиентами. Андеррайтинг (процесс отбора клиентов) происходит на основе изучения затрат и выгод конкретного проекта, а не на основе долговой расписки или наличия у предпринимателей залогового обеспечения. Таким образом, финансово-кредитные инструменты исламской модели могут быть квалифицированы по трем категориям:

- 1) прямое финансовое участие
 - участие в прибылях и убытках – мушарака, мудароба;
- 2) опосредованное финансовое участие (долговое финансирование);
 - принцип торговой наценки – мурабаха
 - лизинг – иджара
 - предварительное авансирование – салям
- 3) благотворительное участие.

Мудароба. Одна сторона (владелец денег – рабб уль-маль) вносит в предприятие капитал, а вклад другой стороны (мудароба) – физический труд или управленческая деятельность, благодаря которому предприятие и реализуется. Получаемая прибыль делится между сторонами в той пропорции, которую они заблаговременно установили формальным соглашением. В то же время, если предприятие терпит неудачу, то финансовые потери ложатся только на того, кто внес капитал. Шариат полагает таким образом, что потери, понесенные второй стороной и выражающиеся в безрезультатной утрате сил, не менее весомы, чем потерянные деньги. Мудароба имеет еще ряд условий. После вступления контракта в силу рабб уль-маль не может вмешиваться в дела предприятия, но может контролировать, как идут дела. Если доказано, что дело потерпело фиаско по вине мудароба, то он может быть привлечен к ответственности. Распределение прибыли происходит по окончании действия контракта. И еще важно помнить, что такому способу, как мудароба сильнее всего свойственен такой риск, как моральный.

Мушарака. «Мушарака» переводится как «разделять», «быть партнером». Этот инструмент представляет собой партнерство, но в отличие от мударобы, в мушараке две или более сторон вносят свои капиталы на условия распределения прибыли, при этом все стороны имеют право активного участия в проекте. Но управление фирмой каждым из совладельцев в итоге приведет к плохому менеджменту, потому партнеры заранее договариваются, кто будет заниматься конкретно управлением делами. Если чья-то вина может быть доказана, то он понесет ответственность. Бывает мушарака постоянная – это когда пропорция долей партнеров неизменна на всем протяжении жизненного цикла компании – это не препятствует, разумеется, продаже своей доли участникам (как и на Западе они имеют приоритетное право покупки).

Мурабаха. Как отмечалось выше, помимо участия в прибылях и убытках, есть и другая

группа исламских инструментов, относящаяся к долговому финансированию. Популярность ее связана с краткосрочностью операций, правом требовать обеспечения, высокой степенью вероятности получения прибыли. Если в мушараке или в мударабе стороны договариваются о доле в конечной прибыли, то здесь предметом торга является вопрос цены. Займы так или иначе направлены на покупку товаров и услуг. Банк и клиент подписывают договор, а после подписания банк обязуется изыскать на рынке (клиент может указать конкретного контрагента) этот товар, а клиент обещает осуществить перекупку этого товара с надбавкой в цене (которая заранее была оговорена). Важнейшими параметрами договора являются: срок и форма платежа. Самыми распространенными являются платежи в рассрочку. Прибыль банка формируется исходя из формулы «издержки + наценка».

Салям. Салям представляет собой продажу товара с отсроченной поставкой против наличного платежа. Банк авансирует клиента суммой цены товара, а клиент обязуется поставить к определенному сроку товар по оговоренной спецификации. Таким образом, банк кредитует клиента, на которого возлагается долговое обязательство. Клиент получает оборотный капитал, без которого проект невозможен, но у банка возникают риски (этот товар не нужен и продать товар не всегда удастся быстро). Обычно заключается параллельный салям, в котором банк выступает поставщиком товара. Смысл схемы саляма для банка в том, что он получает товар по цене ниже цены наличного товара, одновременно по сути страхуя риски от роста цен на товар. Салям – очень эластичная форма контракта, наиболее уместная в малом бизнесе и сельском хозяйстве.

Истисна. «Истисна» – переводится как «делать, изготавливать». Многие его считают подвидом саляма, хотя некоторые специалисты выделяют его в отдельный вид партнерства. В отличие от саляма, поставщиком выступает не клиент, а банк. Сделка имеет свойство купли-продажи с отсрочкой или

рассрочкой платежа. Получив заказ от клиента, банк вступает в параллельную сделку с производителем товара или работ, осуществляя оплату за свой счет. Прибыль банка возникает из разницы между ценой, согласованной в первом контракте, и ценой, уплачиваемой по второму контракту. В истисне также клиент может оговорить конкретного производителя, а в саляме это запрещено. Истисна применима только для изделий человеческих рук, а не продуктов природного происхождения.

Иджара. Все большее распространение получают лизинговые и арендные схемы в исламском понимании. Лизинг представляет собой продажу не самого товара, а его потребительной стоимости или полезных свойств. Данные операции исламского банка с движимым и недвижимым имуществом объединены общим понятием «иджара» и проводятся в двух формах: операционный (иджара) и лизинг с последующим выкупом (иджара ва иктина). Иджара предусматривает, что банк закупает определенные активы и сдает их в аренду на срок, затем получает назад и заключает новый договор. Лизинговые платежи рассчитываются исходя из покупной цены имущества плюс прибыль банка и выплачиваются по частям. Право собственности закреплено за банком. В иджара ва иктина для принятия законченной формы должно быть выкуплено оборудование. Несоблюдение определенных условий может повлечь за собой риск. С точки зрения шариата, иджара ва иктина – это две совершенно разные сделки, хотя и связанные между собой. В договоре закрепляется обещание сторон передать и принять имущество с переходом права собственности.

Сукук. Сукук представляет собой обеспеченный активами, приносящий стабильный доход, находящийся в свободном обращении и соответствующий нормам шариата сертификат. Первичным и определяющим условиям выпуска сукука является наличие на балансе предприятия, которое хочет привлечь финансирование, обособленного актива. Далее определяется, является ли выбранный

актив «правильным» с точки зрения законов шариата (например, каноны шариата диктуют, что пул не должен полностью состоять из активов, носящих долговой характер, таких, как мурабаха и истисна). По сути, сукук используют в качестве инструмента секьюритизации активов. В литературе можно также встретить определения сукука как исламской облигации, что не совсем корректно с формальных оснований, так как к приобретаемым сертификатам переходит право собственности на актив или же генерируемые им денежные потоки, в то время как вложение в облигации не предусматривает появления права собственности. Доходность, в отличие от облигации, формируется за счет прибыли от использования выделенных активов, услуг или деятельности финансируемого проекта. До появления сукук исламская финансовая продуктовая линейка не могла предоставить продукт, который мог бы торговаться на вторичном рынке [3, 67]. Сукук – идеальный инструмент с точки зрения исламских инвесторов, т.к. он является долей в реальных активах (обеспечивается ими), торгуется на вторичном рынке, не является прямым долгом, а также эмитентами сукук могут быть исламские компании, деятельность которых не противоречит шариату [1].

Рассмотрев механизмы исламского финансирования мы можем заключить, что они являются более справедливыми и действенными по сравнению с традиционными рыночными способами, в которых участники сделки находятся в неравных положениях

[4, 7]. Исламские финансовые инструменты позволяют справедливо распределять как риски, так и потенциальную прибыль в сделке. Андеррайтинг клиентов здесь более тщательный и не приемлет большой риск, так как в дальнейшем сам банк будет нести огромные потери, вследствие плохого отбора проектов. Основная выгода использования подобных инструментов связана с тем, что они обеспечивают сделки, только связанные с реальным товаром и не принимают высокорисковые и спекулятивные сделки с ценными бумагами, что обеспечивает финансовую устойчивость. Учитывая все вышесказанное, стоило бы задуматься о заимствовании традиционной банковской системой подобных инструментов, и не обязательно, чтобы они носили религиозный характер, главное чтобы были реализованы присущие им принципы партнерства и рычаги взаимодействия.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Искаков С. Мировой рынок исламских ценных бумаг сукук. [Электронный ресурс] / Информационно-аналитическое издание: исламские финансы и бизнес в России [сайт] .URL:<http://islamic-finance.ru/board/2-1-0-26> (дата обращения: 17.11. 2010)
2. 6-ой Всероссийский семинар руководителей духовных управлений мусульман /Москва 9-11 июнь 2003 г.. Изд.:Московский Исламский Университет. 142 с.
3. Managing financial risks of Sukuk structures. Ali Tariq 2004. P. 86.
4. Shariah compliant funds: a whole new world if investment. PriceWaterHouse Coopers research 2009. P. 14.

УДК 330.88

Мелкумян В.М.

Московский городской педагогический университет

К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ В ТЕОРИИ СТОИМОСТИ

V. Melkumyan

Moscow City Teachers Training University

TOWARDS THE DEFINITION OF MICROECONOMIC EQUILIBRIUM IN THE THEORY OF VALUE

Аннотация. В статье проводится сравнение определений микроэкономического равновесия, которые представлены в неоклассической теории равновесной цены и в теории Маркса, и дается оценка концепций, пропагандируемых в современных учебниках сторонниками и противниками названных теорий. Автор обосновывает положение, что определение равновесия отрасли с позиции теории Маркса принципиально отличается от определения равновесия в неоклассической теории, и доказывает, что утверждения неоклассической теории о том, что отдельные отрасли неизбежно приходят к состоянию равновесия, основываются на специальных допущениях, реалистичность которых представляется достаточно спорной.

Ключевые слова: равновесие отрасли, функция спроса, функция предложения, микроэкономические механизмы формирования предложения, межотраслевая конкуренция, мотивы поведения производителей.

Abstract. The article makes a comparison of the definitions of microeconomic equilibrium presented in neoclassical theory of equilibrium price and Marxist theory and examines the concepts supported by advocates and opponents of the above mentioned theories in modern textbooks. The author proves that the equilibrium position of a given branch in Marxist theory is absolutely different from the equilibrium in neoclassical theory and that the neoclassical concept of some branches inevitably reaching a state of equilibrium in the process of their development is based on rather controversial and unreal assumptions.

Key words: equilibrium position of the branch, demand function, supply function, microeconomic mechanisms of supply forming, intra-branch competition, the motives of producers' behavior.

Концепция микроэкономического равновесия представляет собой базовую концепцию, на которой построены современные курсы микроэкономики, и исходит из идей и положений неоклассической теории. Утверждение, что отраслевые рынки в результате действия конкурентных рыночных механизмов приходят к состоянию равновесия, представляется в современных учебниках как очевидное положение, которое обосновывается на основе описания поведения потребителей и производителей, оперирующих функциями спроса и предложения. Эта концепция “равновесия” в 1990-х гг. в отечественной экономической теории пришла на смену концепции “неравновесия” теории Маркса, которая доказывает, что отдельные отрасли в результате изменения рыночных цен проходят “точку” равновесия или уровень цены, равной стоимости, при которой не выполняется равенство спроса и предложения. Данная статья ставит целью сопоставить определения неоклассической теории и теории Маркса, в которых содержатся прямо противоположные выводы относительно возможности достижения микроэкономического равновесия, и выделить некоторые проблемы,

не получившие до настоящего времени рассмотрения у отечественных и зарубежных авторов.

Теория Маркса во многих современных курсах экономической теории представлена в крайне ограниченных формах или полностью игнорируется [3; 5; 8; 9]. Исключением являются учебники двух групп отечественных авторов. Первая группа отечественных авторов (проф. В.Я. Иохин, Б.Ф. Андреев, А.В. Сорокин и ряд других) дают в своих учебниках подробное изложение положений теории Маркса, что, по всей видимости, следует расценивать как признание ими того, что марксистскую теорию трудовой стоимости необходимо использовать как инструментальный анализ механизмов функционирования рыночной экономики модели свободной конкуренции [1; 4; 11; 12; 15]. Вторая группа отечественных авторов (проф. Г.П. Журавлева и ряд других), которых вряд ли можно отнести к сторонникам теории Маркса, при изложении курса микроэкономики, построенного на положениях неоклассической теории, в ограниченных объемах излагают положения теории Маркса, но не выделяют основных отличий в аналитическом инструментарии и определениях механизмов конкуренции в двух данных теориях [16; 17]. Т. е. эти две группы отечественных авторов не дают развернутой характеристики тех моментов, которые определяют специфику в трактовке понятия микроэкономического равновесия с позиции теории Маркса и неоклассической теории. Отметим, что в теории Маркса термин “равновесие” практически не встречается, но в качестве “марксистского” аналога неоклассического определения данного понятия представляется допустимым рассматривать ситуацию, при которой в отдельной отрасли устанавливается равенство спроса и предложения при средних ценах, равных стоимости.

Выделим и рассмотрим некоторые отличия в характеристике микроэкономического равновесия с позиции марксистской и неоклассической теорий стоимости, которые не получают характеристики у авторов сов-

ременных учебников. Авторы современных учебников (В.Я. Иохин, Г.П. Журавлева, Б.Ф. Андреев и другие) не выделяют положения о том, что движение отдельных отраслей к состоянию “равновесия” с позиции марксистской теории трудовой стоимости предполагает мотив поведения производителей, принципиально отличный от того, который принимается в неоклассической теории. В теории Маркса производители действуют, исходя из так называемого “межотраслевого” мотива поведения, который сводится к тому, что в основе принятия ими решений относительно изменения объемов производства, инвестирования или изъятия капиталов из тех или иных отраслей лежит стремление к максимизации нормы прибыли на вложенный капитал. В неоклассической теории производители, напротив, действуют из так называемого “внутриотраслевого” мотива поведения, который предполагает, что в своих решениях они отказываются от использования показателя нормы прибыли на капитал, но вместо этого оперируют показателем доли прибыли в цене и сопоставляют ее значения при различных возможных ценах в данной отрасли.

В итоге данных различий в определении мотивов поведения производителей ситуация микроэкономического равновесия в теории Маркса и в неоклассической теории получает различную характеристику. В теории Маркса “равновесие” отрасли наступает, когда у производителей исчезают мотивы для перемещения капиталов в другие отрасли, а у производителей из других отраслей отсутствуют мотивы для смены вида деятельности и перемещения капиталов в данную отрасль. Это состояние “равновесия” достигается при равенстве спроса и предложения при ценах, равных стоимости или цене производства. В теории Маркса “равновесие” возникает в результате того, что в процессе межотраслевой конкуренции изменяется число производителей в различных отраслях, что и приводит к изменению в них величины предложения. В неоклассической теории “равновесие” возникает в результате того, что при некоторой цене из данного ряда

возможных цен производители считают для себя выгодным сформировать предложение в объемах, определяемых функцией предложения, и эта величина предложения оказывается равной величине спроса. Отметим, что этот механизм формирования предложения в неоклассической теории, в результате действия которого возникает состояние равновесия, отличается от определений теории Маркса.

Во-первых, в неоклассической теории производители в своих решениях относительно формирования величины предложения игнорируют альтернативные варианты инвестирования капиталов в другие отрасли, что следует из принципов построения функции предложения. Это означает, что в этой теории формы конкуренции ограничиваются внутриотраслевой конкуренцией и исключается действие межотраслевой конкуренции. Своеобразной формой “исключения” межотраслевой конкуренции при рассмотрении механизмов формирования предложения в неоклассической теории выступает условие о данном числе производителей в отрасли, принимаемое при построении функции предложения. Некоторые из сторонников неоклассической теории допускают, что определение механизма формирования предложения на основе функции предложения совместимо с механизмами действия межотраслевой конкуренции. У названной группы авторов принимается, что при изменении цены изменяется и число производителей в отрасли. Но эта позиция в характеристике функции предложения, которую высказывают К. Макконнелл, А.Г. Грязнова, А.Ю. Юданов и некоторые другие авторы вызывает существенные возражения [6, 7; 7, 82-83; 8, 80]. Аргументом против данной трактовки проблемы выступает необходимость обоснования механизма формирования предложения исходя из разграничения понятий нормальной и сверхнормальной прибыли, которыми оперирует неоклассическая теория, и определения формы взаимосвязи “цены равновесия” с конкретной величиной прибыли. Но эти определения у этой группы авторов отсутствуют.

Во-вторых, в неоклассической теории производители применяют модель поведения, в которой они стремятся определить величину предложения, которое им представляется выгодным поставлять на рынок при конкретных значениях цен, исходя из некоторых критериев рационального поведения, но при этом при формировании предложения они игнорируют размеры потенциального спроса. Т. е. принципы построения функции предложения предполагают, что предложение формируется производителями безотносительно к оценке ими размеров спроса. Эта специфическая особенность поведения производителей выражается в том, что формы “корректировки” величин предложения в неравновесных ситуациях с позиции неоклассической теории оказывается невозможным совместить с правилами рационального поведения производителей в рыночной экономике.

Авторы современных учебников (В.Я. Иохин, Г.П. Журавлева, Б.Ф. Андреев и другие) не выделяют специфики в характеристике микроэкономических механизмов формирования предложения с позиции марксистской теории трудовой стоимости и неоклассической теории. Проблема определения механизмов формирования и изменения предложения является одной из основных и сложных проблем в интерпретации содержания неоклассической теории и требует специального рассмотрения в полном объеме в отдельной публикации. В ограниченных объемах данной статьи рассмотрим только некоторые аспекты данной проблемы.

Примеры построения функции предложения у зарубежных и отечественных авторов показывают, что производители в характеристике неоклассической теории при перемещении по функции предложения могут изменять размеры своего предложения в несколько раз при изменениях цен. Это означает, что при данной величине основного производственного капитала, которая в неоклассической теории принимается постоянной у всех производителей отрасли, они должны обладать какими-то резервами или

возможностями для формирования и изменения предложения в масштабах, определяемых функцией предложения. Из тех определений, которые содержатся в зарубежных учебниках, следует, что у неоклассических авторов представлено два направления в трактовке данной проблемы.

Первое объяснение сводится к тому, что производители изменяют объемы своего предложения за счет изменения степени интенсивности использования основного производственного капитала [7, 68; 13, 43; 14, 26]. Это объяснение сводится к утверждению, что интенсивность использования основного капитала изменяется в результате изменения комбинации капитала и количества применяемого труда. Т. е. это объяснение механизма формирования предложения в функции предложения сводится к положениям теории предельной производительности, которые вызывают следующие возражения. Во-первых, необходимо отметить те аргументы против этого объяснения механизма изменения предложения, которые высказывались в трудах ортодоксальных «марксистских» авторов в 1960-1980-х гг. [2]. Во-вторых, необходимо отметить, что данные положения предполагают, что производители формируют и поддерживают нерациональную структуру своего капитала и отказываются от ее изменения, что вступает в противоречие с реалиями рыночной конкуренции.

Второе объяснение основано на допущении, что величина издержек производства в расчете на единицу продукции при изменении величины выпуска у производителей не изменяется. В этой трактовке проблемы принимается, что изменение объемов выпуска у производителей определяется изменением величины доли прибыли в цене при переходе отрасли от одной цены к другой [4, 191; 13, 43]. Отметим, что некоторые авторы предлагают параллельно два приведенных объяснения механизма формирования предложения, не выделяя противоречий между ними [13, 43]. Второе объяснение из выделенных двух вариантов трактовки микроэкономического механизма формирования предложения

представляется более реалистичным по сравнению с первым, но при его «расшифровке» возникают еще больше проблем, которые не отмечаются у авторов современных учебников. Получается, что изменение величины предложения в отрасли реализуется в результате того, что данное число производителей «корректируют» размеры своего предложения в сторону увеличения или уменьшения за счет различной степени загрузки данного основного производственного капитала. Т. е. производители в зависимости от величины цены используют свои производственные мощности на 20, 30, 50 или 100%. Реализация этой модели поведения производителей в неоклассической теории основана на построении производителями «функций» предложения, в которых отдельные величины предложения связываются формой зависимости с конкретными значениями цен.

Это объяснение механизма формирования предложения ставит следующие проблемы. Во-первых, данная форма механизма формирования и изменения предложения как функции цены оказывается несовместимой с моделью рационального поведения производителей, которые стремятся максимизировать свою прибыль. Во-вторых, в этом объяснении механизма формирования предложения оказывается проблематичным обосновать существование «равновесия» в точке пересечения функций отраслевых спроса и предложения. Отметим, что в теории Маркса производители не считают для себя возможным при достижении в отрасли «цен равновесия» предпринимать снижение цен в процессе конкуренции друг с другом. Это объясняется тем, что при установлении рыночных цен на уровне ниже «цены равновесия» производители оказываются в ситуации, когда норма прибыли на инвестированный капитал у них будет меньше средней нормы прибыли. В неоклассической теории при данном варианте объяснения механизма формирования предложения возникает обратная ситуация, и получается, что прямой интерес производителей в состоянии «равновесия» состоит в снижении цен при од-

новременном расширении выпуска, так как это позволяет увеличить величину прибыли при тех же размерах инвестированного капитала. Но все производители отказываются от практической реализации данной модели поведения, которая позволяет им максимизировать размеры прибыли при данной величине основного капитала, что доказывает, что в этой теории исключается из рассмотрения не только механизмы межотраслевой, но и внутриотраслевой конкуренции. Т. е. получается, что и при этом объяснении механизма формирования предложения модель поведения производителей построена на нереалистичных исходных допущениях.

В теории Маркса принимается принципиально иная форма микроэкономических механизмов формирования предложения, которые необходимо рассматривать применительно к двум формам моделей рыночной экономики – статической и динамической. И в той и в другой модели принимается, что все производители в различных отраслях производства используют свой основной производственный капитал в полной загрузке или объеме, что вытекает из их мотива поведения, направленного на максимизацию нормы прибыли на инвестированный капитал. Но статическая модель исключает накопление капиталов или построена на допущении, что производители не капитализируют свою прибыль или капитализируют ее только при межотраслевом перемещении капиталов, а размеры производства у отдельных производителей не увеличиваются при данной величине основного капитала, которая остается неизменной. В этой модели изменение предложения в отдельных отраслях происходит за счет изменения числа производителей при неизменных объемах выпуска у остальных производителей. В динамической модели размеры отраслевого выпуска изменяются как за счет изменения размеров производства у отдельных производителей в результате накопления капиталов или капитализации прибыли, так и за счет изменения их числа. Т. е. и с позиции упрощенной статической модели, и с позиции динамической модели,

более приближенной к условиям реальной рыночной экономики, формирование и изменение предложения у отдельных производителей и на уровне отрасли в теории Маркса происходит не так, как это представляется в неоклассической теории. В теории Маркса “равновесие” отрасли, которое предполагает реализацию продукции по ценам, равным стоимости, означает пропорциональное распределение труда и капиталов между различными отраслями при полной загрузке основных производственных мощностей. В неоклассической теории, напротив, ситуация “равновесия” предполагает, что производство в отрасли функционирует в условиях неполного использования производственных мощностей, что невозможно совместить с механизмами функционирования рыночной конкуренции.

Авторы современных учебников (В.Я. Иохин, Г.П. Журавлева, Б.Ф. Андреев и другие) не выделяют отличий в характеристике причин и механизмов нарушения “равновесия” на “микроуровне” рыночной экономики с позиции марксистской теории трудовой стоимости и неоклассической теории. В неоклассической теории “микроэкономическое равновесие” определяется как состояние отрасли, в котором не возникает тенденции к изменению трех параметров рынка, к которым относятся спрос, предложение и цена. Или, в иной формулировке, состояние “равновесия” предполагает возникновение на рынке цены, при которой решения покупателей о покупке и решения производителей о продаже взаимно согласуются [7, 72]. В теории Маркса применительно к условиям динамической модели рыночной экономики “микроэкономическое равновесие” предполагает, что в масштабах всей экономики осуществляется накопление капиталов в определенных размерах. Т. е. возникновение условий для равновесия отдельных отраслей и рыночной экономики в целом в теории Маркса предполагает, как доказывается в его макроэкономической модели (схемах расширенного воспроизводства), что производители в различных отраслях в текущий период

времени предъявляют спрос на продукцию друг друга в целях расширения объемов производства в будущем. С позиции теории Маркса реализация условий “равновесия” в текущий период времени предполагает, что отдельные производители осуществляют действия, которые неизбежно приведут к нарушению состояния равновесия в будущие периоды.

В этом определение равновесия в теории Маркса принципиально отличается от определения равновесия в неоклассической теории, которая исходит из того, что равновесие нарушается в результате действия “внешних” факторов, что выражается в смещении функций спроса и (или) предложения. В итоге данной трактовки проблемы в неоклассической теории оказывается, что производители, в отличие от производителей в теории Маркса, не могут расширять производство за счет капитализации прибыли в расчете на рост спроса в будущем, а должны дожидаться, когда вырастет спрос в отдельных отраслях, и в результате этого и вырастут цены. Но данное объяснение механизма роста рыночной экономики противоречат тем формам роста отдельных отраслей и национального производства в целом, которые являются общеизвестными и отличаются от объяснений неоклассической теории.

Авторы современных учебников (В.Я. Иохин, Г.П. Журавлева, Б.Ф. Андреев и другие) не выделяют положения о том, что марксистская теория трудовой стоимости и неоклассическая теория принципиально отличаются в выводах относительно возможности достижения микроэкономического равновесия. В теории Маркса доказывается, что рыночные цены в отдельных отраслях колеблются вокруг средней цены или стоимости и что конкуренция исключает возможность установления ситуации “равновесия” в форме равенства спроса и предложения при цене, равной стоимости. Из этого следует, что термин “цена равновесия”, который используют некоторые авторы при характеристике положений марксистской теории трудовой стоимости, находится в противоречии с принима-

емой в ней формой движения рыночных цен [6, 37; 10, 90]. Положение о невозможности достижения микроэкономического равновесия в теории Маркса доказывается исходя из описания механизма действия межотраслевой конкуренции, которая предполагает, что решения о перемещении капиталов из отрасли в отрасль принимает множество производителей, которые не обладают достоверной и точной информацией о действиях друг друга и потенциальных размерах общественного спроса, что исключает возможность формирования предложения в размерах, необходимых для установления “равновесия” отрасли. В неоклассической теории, напротив, принимается, что отдельные отрасли из исходного состояния неравновесия неизбежно приходят к “равновесию”, в котором спрос уравнивается с предложением в точке пересечения функций спроса и предложения. Но предлагаемое в этой теории описание процесса движения отраслей к состоянию равновесия представляется некорректным.

Авторы современных учебников (В.Я. Иохин, Г.П. Журавлева, Б.Ф. Андреев и другие) не отмечают, что в неоклассической теории описание механизма действия конкуренции производителей и потребителей подменяется представлением формы их поведения на основе функций предложения и спроса, в которых формы конкурентной борьбы получают искаженное представление. Т. е. доказательство существования “равновесия” в неоклассической теории основано на ряде принимаемых нереалистичных допущений относительно модели поведения производителей и потребителей. Итак, мы выделили и дали характеристику основных различий в подходах теории Маркса и неоклассической теории к описанию механизмов формирования предложения и форм взаимосвязи предложения и цен, на основе которых реализуется движение отраслей рыночной экономики от одного состояния к другому. Проведенный анализ показывает, что доказательство реальности достижения микроэкономического равновесия в неоклассической теории основывается на допущениях относительно

форм конкуренции и механизмов формирования предложения, которые принимаются при построении функций предложения, и которые отличаются от определений теории Маркса. Из этого следует, что развернутое обоснование некорректности доказательства “формулы” равновесной цены и утверждений о возможности достижения “равновесия” неоклассической теории требует специального рассмотрения исходных принципов построения микроэкономических функций спроса и предложения.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Андреев Б.Ф. Системный курс экономической теории. СПб., 1998. 506 с.
2. Блюмин И.Г. Критика буржуазной политэкономии. М., 1962. 872 с.
3. Гукасян Г.М., Маховникова Г.А., Амосова В.В. Экономическая теория. М., 2010. 468 с.
4. Иохин В.Я. Экономическая теория. М., 2004. 861 с.
5. Курс экономической теории. Общие основы экономической теории, микроэкономика, макроэкономика, переходная экономика: Учебное пособие/Научн. ред., проф. А.В. Сидорович. М., 2001. 832 с.
6. Лившиц А.Я. Введение в рыночную экономику. М., 1991. 253 с.
7. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. Т.1. М., 1992. 399 с.
8. Микроэкономика: практический подход: учебник/ Под ред. проф. А.Г. Грязновой и проф. А.Ю. Юданова. М., 2007. 672 с.
9. Нуреев Р.М. Микроэкономика. М., 2002. 572 с.
10. Нуреев Р.М. Исторические судьбы учения Карла Маркса. “Капитал”: из девятнадцатого в двадцать первый век // Вопросы экономики. 2007, № 7. С. 87-103.
11. Основы теоретической экономики /Под ред. Д.Ю. Миропольского: Учебник. СПб, 2008. 447 с.
12. Сорокин А.В. Теория общественного богатства. Основания микро- и макроэкономики: Учебник. М., 2009. 587 с.
13. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1993. 864 с.
14. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-х т. Т.1. М., 1992. 384с.
15. Экономическая теория: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечелевой. – М.: Издательство “Экзамен”, 2005, 592 с.
16. Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2: Учебник / Под. общ. ред. засл. деят. науки РФ, проф. Г.П. Журавлевой. М., 2007. 934 с.
17. Экономическая теория / Под общ. ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича: Учебник для вузов. 4-е изд. СПб, 2009. 560 с.

УДК 330.35:316.4 (470) «1238/1480»

Попов Г.Г.

Московский государственный областной университет

**ВЛИЯНИЕ МОНГОЛЬСКОГО ЗАВОЕВАНИЯ НА
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РУСИ.
ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ**

G. Popov

Moscow State Regional University

**THE IMPACT OF MONGOLIAN CONQUEST ON RUSSIA'S SOCIAL
AND ECONOMIC DEVELOPMENT: BASIC ASPECTS**

Аннотация. В статье отстаивается мнение, что монгольское завоевание привело к тяжелым последствиям для экономики Руси, когда русские крестьяне отчисляли до половины своего дохода в пользу выплаты ордынской дани. Данное обстоятельство не позволяло долгое время сформироваться феодальным институтам в Северо-Восточной Руси. Как доказывает автор, доходы от продажи пушнины не могли компенсировать потерь крестьянской экономики в монгольский период. Выводы автора основываются на норме феодальной ренты в Новгородской республике и расчетах доходов Новгорода от торговли пушниной, а также на современных археологических данных.

Ключевые слова: история экономики средневековой России, социально-экономическое развитие докапиталистических обществ, финансы средневековой России.

Abstract. The article substantiates the view that the Mongol conquest seriously ruined Rus' economy when Russian peasants had to allocate up to half of their income to pay tributes. This circumstance hindered the formation of feudal institutes in Northeast Russia. As the author proves, incomes of furs sale couldn't compensate for the country's losses during the Mongolian period. The author's conclusions are based on the norm of a feudal rent in the Novgorod republic and calculations of Novgorod's fur trade returns, as well as on recent archaeological data.

Key words: history of economy of medieval Russia, social and economic development of pre-capitalist societies, the finance of medieval Russia.

Проблема воздействия монгольского завоевания на социально-экономическое развитие России в средние века интересует исследователей давно, однако ею занимались почти исключительно историки, что сильно ограничило применение в исследовании данного вопроса экономических подходов. До сих пор в отечественной науке нет однозначной оценки ни экономических последствий монгольского завоевания, ни даже характера самого завоевания [15].

Документы и летописные упоминания, касающиеся непосредственно экономических вопросов монгольского завоевания, являются сравнительно редкими и охватывают преимущественно конец XIV – первую половину XV вв. Одним из таких свидетельств является упомянутое у Татищева послание темника Едигея Василию I, в котором ордынский темник упрекнул московского князя в том, что тот, взимая подати с населения, якобы, для выплаты «выхода», просто присваивал себе даннические деньги. Едигей назвал и сколько платили крестьяне – 1 рубль с двух сох [10, 277], сумма, надо сказать, немалая, но она не вызывает и не вызвала сомнений у историков [7, 173]. Но проблема заключается в количестве со-

державшегося в рублей серебра и в дифференциации серебряного содержания рубля в зависимости от княжества, эта проблема имеет для нас, как мы увидим ниже, принципиальное значение.

Сама дань, как предполагает В.В. Трепавлов, составляла 4000 рублей в год [11, 64]. Правда, В.В. Трепавлов не говорит точно, были ли это именно рубли, так как в летописи указано, что Дмитрий Донской в 1383 г. выдал «8000 сребром», как считает Трепавлов, это была дань за два года, долги Москвы Мамаю Тохтамыш простил [11, 64]. Таким образом, «выход» давался с восемью тысяч сох, но это означает, что плательщиками выступали максимум 120 000 крестьян, если мы даже признаем, что на Руси существовали только большие семьи, что, разумеется, абсолютно невероятно. Едигей не мог ошибаться относительно норм налогообложения. Другой вопрос, что понималось под сохой, и какова была платежеспособность русского крестьянина монгольского периода?

Сведения грамоты 1461 г. указывают нам, что к сохе как податной единице могло быть «привязано» менее десяти человек, но все-таки незначительно отдаляясь в сторону уменьшения от этой цифры. Под единицей обложения в три лошади, которые приравнивались к сохе, несомненно, подразумевалась некая территориальная либо кровнородственная крестьянская община. Во второй половине XIX в. – время экономического расцвета русской деревни – семья среднего русского крестьянина включала двух-трех работников при одной-двух лошадях, три лошади уже были редкостью, а 4-5 лошадей насчитывалось в хозяйствах зажиточных крестьян [14, 90-95], М.Н. Покровский полагал, что средняя русская крестьянская семья в XVI в. владела одной лошастью [8, 40], что сопоставимо с нормой – одна лошадь на одну семью – у ладожских и белозерских вепсов XIX в. [1] (таким образом, «лошадиные силы» российского крестьянского хозяйства нисколько не возросли за весь постмонгольский, царский и императорский периоды отечественной истории). Едва ли испыты-

вавшая проблемы с лошадьми в киевский и монгольский периоды Северо-Западная Русь могла насчитывать много крестьянских хозяйств, обладавших более чем одной лошадью.

Таким образом, под тремя лошадьми в грамоте 1461 г. подразумевались три средние крестьянские семьи, в которых было 6-9 работников, но при этом надо учесть и безлошадные хозяйства, например, в России конца XIX в. таковыми были 29,2% от всех в стране крестьянских дворов [5, 64], в монгольский период их было однозначно больше. За безлошадность немалой части русского крестьянства говорит тот факт, что из всех osteологических материалов Твери конца XIII – начала XV вв. обнаружены только две лошади (6,62% от всех найденных останков домашних животных) [4, 240-241], хотя Тверь являлась в течение большей части монгольского периода городом аграрного типа развития, то есть ее окраины были густо заселены крестьянами. Даже если в монгольский период около трети русских крестьян были безлошадными, что вероятно для отдельных наиболее благоприятных этапов развития, то к минимальному количеству участников «односошной артели» надо прибавить еще двух безлошадных крестьян, выполнявших роль вспомогательной рабочей силы. Отсюда получается, что соха – это крестьянская артель из 8-12 мужчин. Соответственно, двухсошная окладная единица состояла из 16-24 крестьян, а 4000 «двухсошных артелей», насчитывавших каждая в среднем от 16 до 24 крестьян, выводит нас на цифру в 64 000 - 96 000 взрослых мужчин для всей Владимиро-Московской Руси; всего, получается, что на ее территории проживало приблизительно 320 - 480 тыс. человек.

Подати нередко падали на малолюдные и обезлюдившие деревни, так как налоги не носили подушного характера. Например, в результате опричнины в северных волостях Руси население сократилось на треть. В 1500 г. в некоторых новгородских деревнях было менее 1,5 чел. в среднем на двор, что стало результатом голода, войн и эпидемий [15].

Однако в благоприятные времена население Северо-Восточной Руси возвращалось по своим численности и составу к приведенным нами выше показателям. Великокняжеский «выход» в 4000-5000 рублей являлся слишком большой суммой, учитывая, что крестьянский оброк в северных волостях Руси в монгольский период, если брать пример новгородских пятин, составлял примерно одну двадцатую-тридцатую московского рубля в год (новгородские бояре не имели привычки делать поблажки крестьянам, феодальная рента в Северо-Западной Руси была почти такая же, как в Западной Европе). Тяжесть ордынской дани нетрудно определить по оброку, который платили новгородские крестьяне в XV в. Оброк в Новгородской республике платили зажиточные крестьяне и, в более редких случаях, середняки, причем эти 4,5 деньги могли быть заменены натуральной выплатой в одну пятую часть урожая [8, 31], что примерно соответствует западноевропейской ренте раннего и позднего средневековья. Получается, что новгородский богатый крестьянин был во много раз беднее московского, такого просто не могло быть. Но в таком случае, получается, – Едигей лгал, либо Татищев привел неверные сведения, но мы предполагаем другое.

Под двумя сохами понималось не в прямом смысле двухдворное крестьянское хозяйство, а объединенная в податную единицу группа хозяйств, вероятно, село либо группа деревень и починков. Деньги для выхода взимались с четырех тысяч сел (если брать данные о выплате дани Тохтамышу в 1382 г., когда к Москве еще не был присоединен Нижний Новгород), основными плательщиками в таком случае выступали, конечно же, зажиточные крестьяне, когда середняки и бедняки вынуждены были нести перед ними различные повинности. Если 4,5 деньги равны приблизительно 21 части московского рубля XV в., то, соответственно, 0,05 московского рубля = 20% урожая зерна богатого русского крестьянина, такова была стандартная феодальная рента в Новгородской республике, отсюда рубль – это стоимость

четырех урожаев. Отдавая на «выход» целых четыре урожая, «двухсошное село» должно было выплачивать 40-50% всего своего дохода, если исходить из соотношения: по трое взрослых мужчин – в восьми дворах, в это трудно поверить, но, например, в Северо-Западной Руси существовал слой крестьян, которых называли половниками, так как они выплачивали землевладельцу половину своего урожая.

Мы считаем, что дань с Руси взималась Золотой Ордой в некоторые периоды ежегодно. Как определил Похлебкин, золотоордынские посольства появлялись на Руси в среднем каждые 4 года вплоть до XV в., когда они стали приходить каждые 8 лет. Таким образом, мы можем предположить, что до XV в. русские князья выплачивали «выход» если не ежегодно, то один раз в каждые 4 года (но общая сумма «выхода», вероятнее всего, не менялась, варьировались только сроки выплаты). Но при Иване Калите ордынские послы появлялись почти каждый год, поэтому мы не можем отрицать возможности ежегодной выплаты дани Русью Орде в течение достаточно длительных периодов. Связь ордынских посольств на Руси с выплатой дани, разумеется, носит гипотетический характер, хотя в 1404 г. главным ордынским послом на Москве был именно казначей Шадибека [8]. По всей видимости, в отличие от Новгорода, Владимиро-Московская Русь платила в отдельные эпохи ежегодную дань Орде. В таком случае даннические выплаты крестьян Восточной Руси превосходили феодальную ренту новгородских крестьян, кроме половников.

Что это означало для Русского государства в целом? У В.Л. Егорова приводятся данные, что каждый темник Золотой Орды, то есть владелец улуса, получал ежегодный доход в 600-1200 диргемов [3, 57], но это – приблизительно 2,2-4,4 килограмма серебра. Если даже великий князь владимирский выплачивал в какие-то времена в среднем 4000 рублей ежегодно дани Орде, то только один годовой великокняжеский «выход» эпохи Дмитрия Донского должен был составить приблизи-

тельно 400 кг серебра (1 рубль тогда состоял приблизительно из 100 грамм серебра). Все-го в Золотой Орде насчитывалось примерно 70 темников, то есть максимальный доход всех темников должен был составлять 308 кг серебра в год, что, заметим, меньше великокняжеского «выхода». Разумеется, доходы темников даже в совокупности еще не отражают экономическую ситуацию в Золотой Орде, так как в этом государстве действовало мягкое налогообложение, что сокращало доходы бюджета от внутренних поступлений. Кроме того, мощь темника или хана зависела не столько от денег, сколько от количества находившихся в его распоряжении стад овец и табунов лошадей. Но даже с учетом всего этого тот факт, что выплата дани Владимиро-Московской Русью превосходила почти на 25% совокупный доход всех улусов Золотой Орды, говорит об очень жестких масштабах эксплуатации русского крестьянства в монгольский период.

У великих князей был еще один источник дохода — пушнина, добывалась она преимущественно в землях Новгородской республики, и московские князья иногда взымали с Новгорода дань пушниной («черный бор») как часть ордынского выхода. Однако пушной промысел далеко не мог компенсировать всех потерь от монгольского завоевания, связанных с выплатой. Дело в том, что уже к киевскому периоду особо ценные пушные зверьки были выбиты на большей части территории Руси. Значительная часть населения финно-угорского Севера уже в раннем средневековье перешла полностью к земледелию и животноводству, соответственно, возможности для товарного звероловства были далеко не у всех финно-угорских племен. Соболиная торговля Новгорода есть одна из загадок истории, мы знаем по летописям, что соболь в пределах земель, плативших дань Новгороду, добывался, но в новгородских берестяных грамотах соболь указан лишь один раз [16, 21]. Археологические раскопки показали, что в пределах зоны распространения кубенозерских и белозерских селищ соболь не добывался, охотились из крупных пушных зверьков, в ос-

новном на куницу, отсюда и название одного из видов новгородских денег – куны. Куница в монгольский период стала тоже редкостью в Северо-Восточной Европе, на это нам указывают факты остеологических находок, в пластах Твери конца XIII – начала XV вв. обнаружены останки минимум трех куниц и только двух соболей, что в сумме составляет около 3,3% от останков всех диких животных, найденных в тверских раскопах монгольского периода (кости диких животных составили в Твери монгольского периода 8,64% от общего количества останков животных) [4, 240-241].

Главным объектом охоты тверичей того времени был бобер, который имел незначительную экспортную ценность и едва ли продавался за пределы Руси. К тому же бобер во многих северных регионах Руси стал редкостью, если судить по тому, что из языка вепсов само название этого зверька исчезло, хотя в IX – X вв. бобер давал 78% всего охотничьего промысла вепсов [2]. Можно представить, что стало в Заонежье и в районе Белоозера с более ценными куницами и соболями еще в киевский период. Самое интересное, что археологи обнаружили в Твери останки только одной белки, это значит, что последние были выбиты в Верхнем Поволжье еще в киевский период, очевидно, редкость соболя и куницы и сравнительно сложная добыча этих зверьков заставили звероловов переключиться еще до монгольского завоевания на белок. Археологические исследования указывают, что охота на соболя велась в киевский и монгольский периоды в подавляющем большинстве случаев в Прикамье и Северо-Западной Сибири [6, 16]. В отличие от Сибири, где в XVII в. мы практически повсеместно встречаем «соболиный ясак», уже к киевскому периоду соболь был выбит на большей части территории Северо-Восточной Европы. Новгородцы могли добывать этого зверька только в северном Приуралье и Прикамье (только в северной его части, так как в остальных районах в основном доминировали булгары) через набеги и торговлю, так как эти территории если и относились к ним, то чисто номинально.

Если так, то сбор соболя в Новгородской республике должен был быть в двадцать раз, как минимум, ниже по своим масштабам, нежели в Сибирском ханстве, если принимать во внимание территорию охвата добычи этого зверька (в Сибири XVII в. соболь водился почти повсеместно, если верить записям ясачных книг [12]). Но это нам дает примерно 5 000 рублей дохода, так как сибирский «ясак» составлял до реформ Петра I приблизительно 100 000 рублей. Только, вопрос, был ли он ежегодным? Очевидно, нет, так как новгородцам до конца существования их республики так и не удалось организовать в Северном Приуралье постоянных пунктов для сбора дани. Мы знаем только о походах новгородцев в Югру за данью, правда, летописных сведений о таких походах у нас немного, судя по всему, они совершались раз в пятьдесят лет. Отсюда новгородцы могли выручить от торговли соболем максимум 20 000 рублей за монгольский период.

Из средневековых новгородских торговых актов мы знаем, что в конце XIV в. одна шкурка белки высшего качества стоила одну московскую деньгу, или 0,9 грамма серебра, данная пропорция сохранилась и для первой половины XV в. Основным пушным товаром, который продавал Новгород, были беличьи шкурки. По подсчетам Д. Мартин, Новгород ежегодно экспортировал примерно максимум 840 тысяч беличьих шкурок, что давало доход в 4,2 тонны серебра [17, 277], или 2800 руб. ежегодного внешнеторгового оборота этой русской республики [13, 147]. Однако 2800 руб. – это примерно соответствует торговому обороту одного крупного города Золотой Орды – Азака. Таким образом, выплаты пушниной, которые делал Новгород Московскому княжеству в счет своей доли дани Орде, не могли существенно компенсировать потери Северо-Восточной Руси от монгольского завоевания.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Винокурова И.Ю. Традиционные хозяйственные занятия вепсов. http://www.vepsia.ru/tr_culture/tc_hoz.php#zivot (дата обращения 28.09.11)
2. Голубева Л.А., Кочуркина С.И. Белозерская весь (по материалам поселения Крутик IX-X вв.). Петрозаводск, 1991. С. 255.
3. Егоров В.Л. Историческая география Золотой Орды. М.: «Наука», 1985. С. 234.
4. Лапшин В.А. Тверь в XIII – XV вв. (по материалам раскопок 1993-1997 гг.). СПб.: Факультет филологии и искусств СПбГУ, 2009. С. 752.
5. Ленин В.И. Аграрный вопрос в России к концу XIX века. М.: «Жизнь и знание», 1918. С. 253.
6. Макаров Н.А. Русь и Волжская Болгария на Севере \ Русь и Восток в IX – XVI веках: новые археологические исследования / отв. ред. Н.А. Макаров, В.Ю. Коваль; сост. В.Ю. Коваль; Ин-т археологии РАН. М.: Наука, 2010. С. 854.
7. Нефедов С.А. История России. Факторный анализ. Т. I. С древнейших времен до Великой смуты. М.: Издательский дом «Территория будущего», 2010. С. 753.
8. Покровский М.Н. Русская история. 3 Т. Т. 1 М.: АСТ, 2005. С. 31, 40. С. 393.
9. Похлебкин В.В. Татары и Русь. М.: «Международные отношения», 2000. С. 202.
10. Татищев В. История Российская. М.: АСТ: Ермак, 2005. С. 465.
11. Трепавлов В.В. Золотая Орда в XIV столетии. М.: Квадрига, 2010. С. 175.
12. Фирсов Н.Н. Чтения по истории Сибири. М.: Императорский археологический институт им. Николая II, 1915. С. 355.
13. Хан Н.А. Значение ренты в истории средневековой экономики восточной Европы \ Экономические науки, 2008. № 6, С. 60-70.
14. Чаянов А. В. Крестьянское хозяйство. Избранные труды. М, «Экономика», 1989. С. 566.
15. Черемных О.А., Попов Г.Г. Евразийская концепция истории России средних веков. Воскресенск: ООО «Позитив», 2011. С.256.
16. Янин В.Л., Зализняк А.А. Новгородские грамоты на бересте (из раскопок 1990-1996 гг.). М.Т.Х., 2000. С. 375.
17. Martin J. Treasure of the land Darkness. The fur trade its significance for medieval Russia. Camb.: Camb.un.press, 1986. PP. 270-288.

УДК 33:930

Щеголевский В.А.

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (г. Москва)

**ОТ ОГРАНИЧЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СВОБОДЫ
К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ ЛИБЕРАЛИЗМУ В УЧЕНИЯХ
Ф. КЕНЭ И А. СМИТА**

V. Schegolevski

Plekhanov Russian University of Economics (Moscow)

**FROM LIMITED ECONOMIC FREEDOM TO ECONOMIC LIBERALISM
IN F.KENE AND A.SMITH'S DOCTRINES**

Аннотация. Статья посвящена проблемам формирования экономического либерализма. В исследовании предлагается новая трактовка данного явления во второй половине XVIII в. Идеи Ф. Кенэ нельзя назвать либеральными в привычном понимании этого слова, так как им предлагались ограничение частного кредита и прямое государственное вмешательство в экономику. А. Смит рассматривается как идейный противник феодальной Европы, его либерализм следует рассматривать как оппозицию господству современных ему аристократов.

Ключевые слова: история экономической науки, классическая политическая экономия, физиократы, экономический либерализм.

Abstract. The article is devoted to the problems of formation of economic liberalism. The study offers a new treatment of the given phenomenon in the second half of the 18th century. F. Kene's ideas can be hardly called liberal in conventional understanding of the word as he offered restriction of private loans and direct state interference in economy. A. Smith is considered as an opponent of feudal Europe, whose liberalism should be considered as a reaction to the supremacy of aristocrats in his epoch.

Key words: history of economic science, classical political economy, physiocrats, economic liberalism.

Физиократы – между этатической иерархией и свободным рынком

Физиократов, как и меркантилистов, интересовала практическая сторона экономики, и, с этой точки зрения, они сделали большой вклад в науку, описав современные им хозяйственные системы, совершавшие переход из аграрной в промышленную эпоху через наращивание производства сельскохозяйственного сырья. Именно на увеличении производства сельскохозяйственного сырья настаивал Кенэ, а его слова в защиту сельского хозяйства были направлены не на преуменьшение значения промышленности, а против дисбаланса в экономике, порожденном искусственной урбанизацией. Ф. Кенэ, будучи человеком своего времени, настаивал на первенствующем значении сельского хозяйства как источника процветания и успехов нации. Он одним из первых увидел зло новой наступающей индустриальной эпохи – хозяйственный дисбаланс между городом и деревней. Деграция села, по мнению великого французского экономиста, должна вызвать деграцию всего общества. В этом смысле идеи Кенэ актуальны до сих пор. Посмотрим на состояние российской деревни сегодня и на загнивание российской провинции, на переполненные трудовыми мигрантами города страны в наше десятилетие, 2000-е гг., и мы поймем правоту школы физиократов.

В XX в. о проблеме дисбаланса между городом и деревней как проблеме стран третьего мира заговорят представители экономики развития. Суть этой проблемы заключалась

в том, что массы сельского населения после демографического взрыва периода «зеленой революции» устремились в города. Переполненные городские центры не успевали дать работу всем желающим, из-за чего вокруг них росли кварталы бедноты, а заработная плата городских рабочих снижалась, приравниваясь практически к заработкам жителей села. Похожая ситуация наблюдалась во Франции XVIII в., а также в СССР и современной России. В советском случае не было безработицы, но приток масс сельского населения в города, «эффект лимита», снизил фактическую оплату (с поправкой на скрытую инфляцию) и, соответственно, квалификацию труда, что стало одной из причин кризиса советской экономики. Фиксированные цены в советской экономике только раскручивали механизм скрытой инфляции, а сельское население страдало от низких доходов вследствие заниженных цен на продукты питания. Точно также правительства Бурбонов контролировали цены на зерно, тормозя таким образом развитие сельской экономики и раздувая непроизводительную часть городской экономики.

Несмотря на то, что Кенэ сделал настоящий прорыв в экономической науке, пересмотрев концепцию стоимости и создав первую целостную модель экономической системы, он остался в плену у философских идей своего века, и мы в этой связи начнем рассмотрение учений физиократов именно с этой точки зрения, а уже затем перейдем непосредственно к проблеме моделирования экономических структур и процессов в их теориях. Французский исследователь истории экономических учений и неoinституционалист Пьер Розанваллон в свое время подверг сомнению правоту утверждения, что Ф. Кенэ был одним из первых либералов. Дело в том, что физиократы продолжали рассматривать королевскую власть как главный гарант прав частной собственности, а сословную структуру они предлагали заменить строгой административной иерархией, приводя в пример по этому поводу Китай. Сословная иерархия виделась Кенэ вредной, поскольку она вела к

конкуренции между сословиями в обществе, что разрушало единство последнего. Проще говоря, Кенэ предложил заменить европейскую сословную монархию азиатским этатизмом, либерализма здесь не больше, чем в политических взглядах Муссолини.

Кенэ, по другому, нежели экономисты XIX в. смотрел на механизм функционирования рыночной экономики, он одним из первых вводит детерминанту исторической предопределенности в экономическом развитии, к чему в середине XIX в. придет Ф. Лист, создав историческую школу. Если история – это первая детерминанта, то человеческое заблуждение, переросшее в привычку – вторая. Именно с рассмотрения человеческого заблуждения в хозяйственной жизни начинается свои исследования в сфере практической экономики Ф. Кенэ. Он показал, что применение лошадей в сельском хозяйстве намного более выгодно, нежели волов, однако большинство французских хозяйств применяло последних. В связи с этим Кенэ предлагает начать насаждение применения лошадей в земледелии, что явно противоречит принципам экономического либерализма. В политической сфере Ф. Кенэ, как мы сказали выше, оставался приверженцем не просто абсолютистской монархии, а этатической системы государственного устройства. Одно его высказывание ставит его ближе к Гоббсу, нежели к Локку: «Верховная власть должна быть едина и выше всех членов общества и всех незаконных посягательств частных интересов, так как целью господства и повиновения является достижение всеобщей безопасности и удовлетворение дозволенных интересов. Система многовластия является пагубным заблуждением, так как она повлекла бы за собой лишь распри сильных и угнетение слабых» [2, 407].

Но при этом Кенэ верит, что такая модель монархии будет справедливой и экономически эффективной для общества, если будет соблюдать некие естественные законы, сформулированные отчасти им же самим. Отношение к конкуренции между сословиями отражает отношение к конкуренции фи-

зиократов в целом, они ее просто не видят в рыночной экономике, да и сам рынок у них не выступает некоей детерминантой, в отличие от либералов XIX в. Конкуренция, в понимании Кенэ, есть однозначное зло, которого нельзя допускать в обществе. Идеалом Кенэ является общество с экономически гармонизированными интересами. Рынок представляется Ф. Кенэ как статичная сфера обмена, цены в рамках которой должны быть стабильны. Единственное, он выступает против контроля над хлебными ценами, поскольку последние ведут к обнищанию крестьянства, то есть нарушают гармонию и баланс экономических интересов в обществе.

Из практических выводов, сделанных Кенэ, видно, что его главным идеалом было гармонизированное статичное общество, а не свободная рыночная экономика. Две рекомендации, которые выглядели в то время не так политически безобидно, были направлены на сохранение того самого полуфеодалского порядка, в рамках которого и жило современное физиократам французское общество. Первая рекомендация: Кенэ считал, что налогом надо облагать только чистый продукт, – как единственный подлинный экономический «излишек». Любые другие налоги обременяют хозяйство. Это означало, что феодалы, на которых Кенэ возлагал столь важные и почетные социальные функции, должны были на деле платить все налоги. В тогдашней Франции дело обстоит наоборот. Вторая важная рекомендация: поскольку промышленность и торговля находятся «на содержании» у земледелия, надо, чтобы это содержание обходилось возможно дешевле, это будет при том условии, если отменить или хотя бы ослабить все ограничения и стеснения для производства и торговли. Таким образом, расширение свободы для промышленности и торговли мотивировались интересами землевладельцев, куда входили и феодалы, в которых Кенэ, как и все консерваторы его времени, усматривал государствообразующую силу.

Идея либерализации экономической системы, как это явление виделось физиократам,

произошла в размышлениях Кенэ от другой важной его концептуальной идеи – отрицания денежного богатства как полезной для общества ценности. По мнению Кенэ, деньги должны обслуживать оборот, и только. Сберегательная функция денег рассматривалась физиократами как вредное для экономики изъятие национального богатства. Но оппоненты Ф. Кенэ и его учеников – меркантилисты – утверждали, – наоборот, деньги есть главное богатство, и государство отсюда, должно стремиться к поддержанию положительного платежного баланса. Но если деньги, по Кенэ, сами по себе не имеют значимой ценности, то и борьба за положительный платежный баланс, и стремление государства к накоплению запасов драгоценных металлов не имеют смысла. Напротив, рост денежных накоплений подрывает благосостояние нации, как учили физиократы. Значит, надо снять государственные путы с торговли, но заботиться о том, чтобы в государстве не возникли слишком большие денежные накопления.

Кенэ противопоставляет денежному богатству земельное богатство. Он против финансистов, которые поработили фактически Францию Бурбонов, и он видит выход из ситуации в изменении самого хозяйственного строя страны, а именно это и предлагается физиократами. Только их «хозяйственная революция» имеет ретроградский характер, по сути, в ее концепции предлагается заменить финансиста землевладельцем, сохранив при этом полуфеодалскую иерархию общества. Это видно из следующего тезиса Ф. Кенэ: «После богатств, идущих на эксплуатацию и культуру земель, следует поставить доходы и налог государства, которые представляют из себя богатства первого порядка, необходимые для того, чтобы обезопасить подданных от голода и неприятеля, поддержать славу и могущество монарха и благосостояние народа» [2, 410]. Как видно из этого высказывания, Ф. Кенэ фактически не является либералом, он даже благосостояние народа ставит на последнее место после могущества монарха.

Идея о том, что христианская монархия должна обеспечить неголодное существо-

вание подданных, является старым постулатом. Поэтому в системе ценностей Кенэ продолжает преобладать архаика. Но вместе с тем и экономизм учения Кенэ, когда он пытается построить целостную модель функционирования хозяйственной системы всего общества, является своеобразным вызовом христианской доктрине. В рамках христианской догматики все происходит по воле Бога. Но у Кенэ получается иначе. Голод и бедность есть следствие неразумной политики как государства, так и отдельных хозяйствующих субъектов, и жизнью человека руководит не провидение, а экономические законы. Как у Локка, Пуфендорфа и Гоббса, у физиократов мы видим экономизм, только он очищен от рассуждений о пороках и справедливости. Экономически развитое общество, по Кенэ, автоматически становится счастливым и справедливым, но рост благосостояния может быть вызван только соблюдением естественного закона – закона пропорционального распределения доходов от сельскохозяйственного производства.

Рост аграрного сектора экономики – это та панацея от бедности и возможной революции, как это видит Кенэ. Все, что мешает появлению этой «панацеи», должно быть устранено, в этом смысле функции государства практически не имеют ограничений в системе ценностей физиократов. Например, Кенэ отстаивает принцип частной собственности, однако здесь он исходит только из того мотива, что без гарантий частной собственности никто не будет хорошо культивировать землю. В другом же месте он прямо намекает на возможность ограничений прав частной собственности, он пишет: «Земли, предназначенные для культуры зерновых хлебов, следует соединять по возможности в большие участки, эксплуатируемые богатыми фермерами» [2, 367]. Означает ли это возможность конфискации или принудительной продажи земель малоземельными крестьянами богатым фермерам? Вполне возможно.

Нам можно возразить, – ведь Кенэ был сторонником свободных торговли и считал необходимым поощрять конкуренцию.

Да, так, но конкуренцию он всегда связывал в первую очередь с торговлей и ремеслом, считая ее полезной для общества, так как «соперничество купцов и ремесленников принуждает их довольствоваться меньшим вознаграждением к выгоде тех наций, которые оплачивают их услуги» [2, 367]. Таким образом, ремесленники и торговцы, в представлениях Кенэ, стоят особняком от остальной нации, что укладывается в общую систему ценностей физиократов, где ремесленники и торговцы отнесены к «бесплодному классу». Конкуренция, таким образом, по Кенэ, приносит пользу в контексте выгоды для главного, или производящего, класса, то есть землевладельцев. Кенэ является либералом меньшим, нежели Локк, для последнего конституирующим началом выступают обмен и деньги, в рассуждениях физиократов общество должно конституироваться на основе аграрного производства, которому должны быть подчинены другие стороны экономики.

Адам Смит – разрушение концепции общественной иерархии и моделирование рыночного общества

Как мы видели выше, в философские системы XVIII в. прочно проник экономизм, через который мыслители пытались объяснить основы человеческого общежития. Так или иначе, но экономизм Руссо, Локка и Кенэ не отменил идею иерархии в устройстве общества. Разрушить старые представления об общественном устройстве предстояло Адаму Смиту. Эта личность оценена в основном как только ученый-экономист, создавший политическую экономию. Никто в российской науке особо не вдавался в подробности влияния на сознание европейских народов идеи рыночного общества. На Западе данное явление изучено в основном Пьером Розанваллоном. Если в системе физиократов экономика – это механизм, основанный на аграрном производстве, неправильное ведение которого и ведет к бедности и голоду, то, в понимании Смита и его последователей, экономика – это

система, построенная на объективных законах деятельности рынка. «Руку мудрого государя» физиократов заменила «невидимая рука рынка» А. Смита, и это имело, как мы увидим, гигантские последствия для жизни Запада и России на протяжении почти двух веков после выхода в свет знаменитой книги великого шотландца «О причинах богатства народов».

Но рынок сам по себе еще не является первичным конституирующим началом в системе А. Смита. Обмен строится на излишке производства, здесь Смит сходится с физиократами. Он даже утверждает, что в экономике обмен в основном и происходит между городом и деревней, здесь Смит полностью консолидируется с Кенэ. Единственное расхождение с физиократами кроется в том, что Смит утверждает, что выгода деревни от существования города заключается в экономии на издержках, поскольку сельским жителям было бы сложно производить все то, что выпускают горожане [5, 363]. Но чтобы обмен между городом и деревней состоялся и возник, как следствие, рынок, необходимо, чтобы в деревне появился излишек. Таким образом, конституирующим обществом началом является излишек производства, а не разделение труда или, тем более, рынок. Данный вывод Смита будет повторяться и браться как аксиома многими крупными исследователями, включая и К. Маркса. Ниже мы покажем всю наивность данного суждения А. Смита и его противоречие реалиям экономической истории.

Излишек производства – это та основа, на которой держится все общество. Но, в отличие от физиократов, Смит не склонен видеть только в труде сельских жителей тот излишек, который создает цивилизацию; нет, в его понимании, всякий труд, создающий материальные ценности, производителен. В этом смысле Адам Смит разрушает привычные представления об обществе как о некоем целом организме, «теле», в котором каждый член выполняет полезные функции. Если физиократы только наполовину сделали шаг, чтобы разрушить средневековую иерархию социума, то Смит сделал это окончательно.

Рассуждая о принципах обмена между городом и деревней, Смит приходит к заключению, что главной причиной, по которой крестьянин, и не только, приобретает товары ремесленника – это невозможность человека полностью себя всем обеспечивать. Таким образом, человек не может жить один, тоже самое утверждали Руссо, Пуфендорф, Мандевиль, Гельвеций и другие. Хотя ранее А. Смит говорит о какой-то врожденной склонности к обмену. Здесь мы видим метание ученого от одного вывода к другому, и концептуальную систему Смита нельзя считать законченной.

А. Смит после рассуждений о большой пользе ремесленника для крестьянина впадает в апологетику Ф. Кенэ, читаем: «Количество готовых изделий, продаваемых жителям деревни, определяет количество материалов и предметов продовольствия, которые они покупают. Поэтому количество имеющейся у них работы и количество их средств существования могут возрастать только в соответствии с возрастанием спроса деревни на готовые изделия, а этот спрос, в свою очередь, может возрастать только в соответствии с ростом улучшений обработки земли. Следовательно, если бы человеческие учреждения никогда не нарушали естественного хода вещей, развитие богатства и рост городов во всех государствах являлись бы последующим результатом и соответствовали бы улучшению и обработке данной территории или страны» [5, 385]. В этой череде рассуждений Смита содержится явное противоречие: почему, спрашивается, крестьянин должен улучшать обработку земли и увеличивать объемы производства, когда он достигает уже какого-то необходимого оптимума. Может быть, он это делает, чтобы увеличивать растущие потребности? Но в системе А. Смита, как и у всех классиков, потребности статичны, их рост, если происходит, то очень медленно и далеко не всегда. На этот вопрос ответит К. Маркс, построив свою теорию общественной иерархии, где будет господствовать насилие. Смит же будет исходить из фактора дефицита земли как основополагающего условия развития про-

мышленности и торговли. С одной стороны, такое мнение шотландского ученого было следованием идеям физиократов, с другой – противоречие с Ф. Кенэ в той части, когда основатель школы физиократов на примере современной ему Франции доказывает, что урбанизация может бурно развиваться в условиях упадка земледелия.

Как и Мальтус позже, Смит берет за основу рассуждений о балансе между городом и деревней элементарный рост численности населения, не придавая особого значения технологии и издержкам аграрного производства, эти факторы будут оставаться статичными и в теоретической системе Давида Рикардо. В этом заключается вторая научно-методологическая ошибка классиков – статика технологии (первой ошибкой мы назвали статичность потребностей). В этом смысле Смит продолжал оставаться в плену своего века и даже отстал от физиократов, которые настаивали на высоком значении изменений в базовых потребностях человека, видя в них один из главных стимулов развития сельского хозяйства. На то, что Смит еще не порвал с традицией физиократов, указывает следующее его суждение: «При приискании выгодного приложения капитала, при одинаковой или почти одинаковой прибыли мануфактурам, естественно, отдается предпочтение перед внешней торговлей по той же причине, по какой земледелие, естественно, предпочитается мануфактурам. Подобно тому как капитал землевладельца и фермера более обеспечен, чем капитал владельца мануфактуры, все время находящийся у него на виду и в его распоряжении, более обеспечен от всяких случайностей, чем капитал купца, ведущего заморскую торговлю» [5, 388]. Кенэ рассуждал подобным же образом, что земля имеет первичную и отсюда наибольшую ценность, по сравнению с другими объектами капиталовложения. Но Смит, в отличие от физиократов, противоречит самому себе, если при высоком уровне развития общества, как он пишет, земля наилучшим образом освоена и находится в дефиците, значит, в аграрной

сфере должна развиваться сильная конкуренция. Ведь одно дело, когда хлеб выращивают в округе десять фермеров, а другое дело – тысяча. Соответственно, капиталовложения в сельское хозяйство должны в развитых обществах давать меньшую отдачу, отсюда и земля будет стоить меньше.

Далее, как и физиократы в своей полемике с меркантилистами, Смит рекомендует обществам, испытывающим дефицит капитала, не бояться вывозить сырье. В этой связи он приводит примеры Древнего Египта, Китая и Индии, которые, по его мнению, разбогатели, вывозя сырьевые товары [5, 388]. Оставаясь в плену представлений своего века об экономике, основатель классической политической экономии продолжает, вслед за физиократами, связывать проблему платежного баланса с элементарным физическим объемом экспорта. Индия и Китай в реальности отстали от Запада в силу того, что они импортировали готовые изделия, не развивая их собственные внутренние производства.

А. Смит структурирует общество согласно своим представлениям об экономике. Позиция каждого индивида в обществе в его философской системе зависит от двух вещей – разделения труда и частной собственности. Но, так как вслед за Кенэ Смит строит здание экономической системы на излишке материального производства, то у него и получается, что весь интеллектуальный труд имеет непроизводительный характер. Но пока что остановимся на частной собственности, поскольку она также весомо присутствует в разрушающих привычную для людей XVIII в. церковную схему иерархии общества. Выступая защитником частной собственности, Смит нападает на ее феодальные формы. Он против принципа неделимости дворянских имений, который сохранялся в современной ему Шотландии. Саму земельную собственность в Западной Европе он рассматривает как феодальную, возникшую в результате варварских завоеваний, и, соответственно, лишенную легитимной базы. Та собственность, по Смицу, является пра-

вильной частной собственностью, которая возникла естественным образом, то есть через приобретение и прямое наследование. За рассуждениями Смита стоит явно борьба с пережитками феодализма в Европе. Таким образом, легитимность частной собственности определяется у Смита по источнику ее приобретения, а не по факту юридической принадлежности [5, 388-390].

Рассматривая ситуацию с частной земельной собственностью в современной ему Англии, Смит отмечает вред крупных ленд-лордов. По его мнению, слишком большая концентрация земли в одних руках снижает качество ее обработки, поскольку у землевладельца нет в таком случае средств и времени охватить вниманием все принадлежащее ему пространство [5, 389]. Таким образом, собственность на землю у Смита не является главным залогом развития сельского хозяйства. На примере средневековой Европы и современной ему Франции Смит показывает, что только деконцентрация частной собственности может способствовать успешному развитию экономики [2, 389-395]. Таким образом, по Смицу, эффективна только рационально и справедливо распределенная собственность, понятия рациональности и справедливости у него смешиваются. На протяжении всего своего рассказа о развитии Европы от раннего средневековья до конца XVIII в. Смит стремится показать паразитическую роль феодального сословия, как считает О'Рурк [4, 75-89], отсюда, по всей видимости, и появилась его концептуальная идея о непроизводительности интеллектуального труда (вероятно, последний во времена Смита не играл в целом заметной роли в экономической жизни).

Таким образом, Смит, вслед за Кенэ, призывает к демонтажу феодальной сословной модели общества, но, только, если Кенэ предлагает заменить ее административной иерархией в духе императорского Китая, то Смит предлагает взамен «невидимую руку» рынка [5, 150-164]. То и другое, в принципе, являлось утопией. Игнорируя научно-технический прогресс и изменения потребностей, классики предложили ирреальную модель общества [1, 20-45; 3, 10-23]. Начав с историзма, как и Кенэ, Смит ушел в построение абстракции. С его учением фактически надолго прекратилось развитие экономической мысли в контексте историзма, философии и анализа практических реалий, произошел переход к абстрактному моделированию, чем, собственно, и занимались Мальтус и Риккардо. В теории А. Смита открытыми остались вопросы: почему капитал принадлежит ограниченному числу, и почему накопление производственного излишка в сельском хозяйстве имело место, что побуждало крестьян его создавать, чтобы на этом базисе строить затем урбанистическую цивилизацию? На эти вопросы и ответит в дальнейшем К. Маркс.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Арриги Д. Адам Смит в Пекине. Что получил в наследство XXI век. М.: Институт общественного мнения, 2009. 550 с.
2. Кенэ Ф., Тюрго А.Р.Ж., Дюпон де Немур П.С. Физиократы. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ, А.Р.Ж. Тюрго, П.С. Дюпон де Немюр. М.: Эксмо, 2008. 950 с.
3. Маккреди К. «Богатство народов» Смита. М.: Попурри, 2010. 210 с.
4. О'Рурк П. Дж. Адам Смит. О богатстве народов. М.: АСТ, 2010. 225 с.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М: Соцэкгиз, 1962. 420 с.

РАЗДЕЛ II.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 338.262.4

Ахмедов Р.Р.

Московский государственный областной университет

МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ИДЕЯМИ. КОНЦЕПЦИЯ ПОЛЕВОЙ ИННОВАЦИОННОЙ КОМАНДЫ

R. Akhmedov

Moscow State Regional University

IDEAS MANAGEMENT MODELS: FIELD INNOVATIVE TEAM CONCEPT

Аннотация. В статье раскрывается специфика современного управления инновационными идеями. Автор изучает роль моделей управления в современном инновационном менеджменте. В основе исследования лежит анализ и сравнение существующих моделей управления идеями, определение их преимуществ и недостатков. На основании анализа автор предлагает концепцию полевой инновационной команды. Данная концепция, основана на оригинальном методе реверсивного движения инновационного импульса и призвана решить проблемы поиска и формирования инновационных идей в непосредственных источниках знаний.

Ключевые слова: инновации, инновационные компании, идеи, модели управления идеями, поиск идей, концепция полевой инновационной команды.

Abstract. The article reveals the specificity of modern innovative ideas management. The author studies the role of management models in modern innovative management. At the heart of research is the analysis and comparison of existing ideas management models, determination of their advantages and defects. On the basis of the analysis the author offers us the concept of a field innovative team. The given concept is based on original method of reverse movement of innovative impulse and is summoned to solve the problems of searching and forming innovative ideas directly in knowledge sources.

Key words: innovations, innovative companies, ideas, ideas management models, search of ideas, the concept of field innovative team.

Инновации означают изменения, изменения означают развитие. Этот тезис, несомненно, является актуальным для современной бизнес-среды, которая становится все более динамичной и требовательной к конкурирующим компаниям.

Глобальное статистическое исследование, проведенное Pricewaterhouse Coopers (PWC), включало анализ экономической деятельности 355 крупнейших компаний. Результаты ис-

следований подтвердили тот факт, что компании, которые используют инновации, работают быстрее, чем их конкуренты, и имеют более высокие показатели прибыли. По словам руководителей, инновации являются приоритетным направлением деятельности их компаний и оказывают положительное влияние на бизнес. Кроме того, исследования PWC позволили выявить следующие закономерности: у компаний, осуществляющих инновационную деятельность (инновационных компаний), совокупная доходность для акционеров капитала значительно превышала среднюю (выше 37% в год), что позволяет сделать вывод о том, что инвестиции в инновационные компании приносят прибыль, значительно превышающую прибыль по отрасли; у инновационных компаний свыше 75% оборота приходилось на товары и услуги, введенные ими на рынок за последние пять лет. Иными словами, прибыль успешных инновационных компаний формируется в основном за счет инноваций.

Инновации являются универсальным конкурентным преимуществом – они помогают организациям по всему миру выигрывать в конкурентной борьбе и получать высокую прибыль. Большинство топ-менеджеров крупных международных компаний соглашались с ключевой ролью инноваций в обеспечении роста показателей прибыли, однако лишь немногие из них удовлетворены результатами своей инновационной деятельности. В проведенном компанией Boston Consulting Group глобальном исследовании 1070 крупных корпораций говорится: «... большинство компаний считают инновации крайне важным фактором для своего успеха, и даже выживания на рынке, и готовы за это платить. Но в то же время многие из них сомневаются в том, что получают достаточную инвестиционную отдачу от инноваций» [4, 5]. Причин этому может быть много. Возможно, менеджеры используют в инновационной деятельности неправильные методы. Другой причиной может быть некорректная постановка целей или неверный выбор системы показателей для оценки инновационной

деятельности. В связи с этим возникает ряд важных вопросов: каким образом инновационные компании добиваются успеха; какие методы используют инновационные менеджеры для того, чтобы сделать свои компании инновационными.

Компания должна получать отдачу от инноваций, а для этого в ней необходимо создать определенную инновационную среду и правильно управлять этой средой. Именно это и является основной целью инновационного менеджмента. Другая проблема компаний, претендующих на роль «инновационных», – это сложность реализации идей. Отчасти перечисленные проблемы решаются на Западе путем применения в компании так называемых моделей управления идеями. Роберт Такер, крупнейший западный консультант в области инновационного менеджмента, выделяет ряд моделей управления идеями, которые используются инновационными компаниями: модель предложений; команды непрерывного совершенствования; политика открытых дверей; новые венчурные команды; «инкубатор идей»; выдвижение идей и реализация их в масштабах всей организации; инновационные команды; катализатор инноваций [5]. По сути, применение указанных моделей предполагает формирование особых подструктур, способствующих инновационной деятельности компании. Рассмотрим более подробно, что представляет собой каждая модель и в каких случаях она может быть применена.

Модель предложений. Данная модель является наиболее распространенной и используется различными организациями уже в течение многих десятилетий. Обоснование модели предложений заключается в том, что рядовые сотрудники, непосредственно занимающиеся выполнением той или иной деятельности, зачастую лучше видят, где может быть усовершенствован организационный процесс. Общими преимуществами модели предложений являются: простота построения, большая доля предложений по минимизации издержек, значительный опыт построения подобных моделей в дру-

гих компаниях, недостатками – недостаточный уровень участия работников, высокие требования к руководителям в отношении управления идеями, направленность большинства идей на сокращение издержек, а не на стимулирование новых подходов к повышению прибыли. Модель предложений следует использовать компаниям, начинающим формировать инновационную среду, ввиду незначительных финансовых затрат. Кроме того, она позволит им подготовить своих сотрудников к дальнейшему внедрению более сложной модели.

Команды непрерывного совершенствования (КНС). Эта модель впервые была использована в Японии. КНС представляют собой рабочие группы, целями которых являются сокращение расходов, совершенствование продукции, безопасность, улучшение условий труда и повышение качества. При каждом структурном подразделении организации имеется своя КНС. Между всеми КНС присутствуют линейные связи. Главное лицо, принимающее решение по важным усовершенствованиям, предложенным КНС, – генеральный директор. Преимуществами модели КНС считаются: постоянная работа над усовершенствованием продукции, наличие постоянных ответственных за инновационные процессы, небольшие затраты на функционирование модели; недостатками – реализация преимущественно инкрементальных инноваций (приростных), отсутствие стремительного роста. Модель КНС могут использовать компании, которые имеют относительно стабильное положение на рынке и желают поддерживать его в ближайшей перспективе.

Политика открытых дверей (ПОД). Суть этой модели сводится к формированию структуры, при которой рядовые сотрудники имеют возможность в обход служебной иерархии представить свои идеи непосредственно руководителю организации. ПОД широко используют руководители, которые хотят подчеркнуть, что высоко ценят новые идеи. К преимуществам модели ПОД относятся: простота ее реализации, высокая ско-

рость получения идей, предоставление всем сотрудникам возможности донести свои идеи, низкие финансовые затраты на функционирование модели; к недостаткам – возникновение конфликтов между сотрудниками и их линейными руководителями, сильная зависимость от личных качеств руководителя, эффективность лишь в сочетании с другими моделями. Данную модель рекомендуется внедрять на одном из начальных этапов формирования инновационной среды, но обязательно в сочетании с элементами инновационной корпоративной культуры.

Новые венчурные команды (НВК). Цель формирования НВК – достижение быстрых результатов от внедрения нетрадиционных идей, касающихся продукции, услуг или стратегии, которые обладают потенциалом революционных. В задачи НВК также входит анализ рыночного потенциала идеи и ее практической осуществимости с точки зрения затрат. Главное достоинство такой команды – скорость работы и мобильность, поскольку она наделена большими полномочиями. Данная модель обеспечивает нацеленность на финансовый анализ и потенциальное внедрение перспективных идей, качественный анализ их рентабельности, а также поддержку процессов разработки идей и их внедрения на рынок. Однако для ее функционирования требуются значительные финансовые затраты и возникают сложности при внедрении. Немаловажным условием формирования модели НВК является цель компании: модель будет работать, если компании нужно достичь быстрых результатов от инноваций и есть необходимые финансовые ресурсы для инвестирования.

Инкубатор идей. Эта модель, которая также носит название «лаборатория идей», основана на том, что отдельное децентрализованное подразделение компании занимается разработкой идеи, которую затем передает в основную компанию для внедрения и выхода с ней на рынок. «Инкубатор идей» является изолированным структурным подразделением, не связанным с основными подразделениями компании функциональными и ли-

нейными связями. Лучше всего применять эту модель, когда у компании есть возможность получать прибыль за счет продажи созданных инновационных продуктов, но тогда должна быть сформирована специальная структура, предусматривающая эти функции.

Выдвижение идей и реализация их в масштабах всей компании. Эта модель напоминает модель предложений, но отличается от нее тем, что она не ограничивает диапазон идей, поступающих от отдельных инициаторов. Ее цель – использование потенциала всех работников в организации независимо от рода занятий и должностного положения. Преимуществами данной модели являются: нацеленность на использование потенциала всех сотрудников компании, работа с идеями во многих важных направлениях ее деятельности. Однако при этом следует развивать предпринимательские навыки у сотрудников, необходимые для поиска перспективных рынков и внедрения новых продуктов и услуг. Модель можно порекомендовать компаниям, решившим инициировать инновационную деятельность, но только при условии ее последовательного внедрения.

Инновационные команды. Суть этой модели заключается в том, чтобы сформировать в масштабах всей компании сеть работников, обладающих ярко выраженными инноваторскими навыками, которые будут искать и продвигать новые перспективные идеи. Такие сети носят название «инновационных команд», которые возглавляются топ-менеджерами компании. Инновационные команды наиболее эффективны в компаниях, имеющих дивизиональную организационную структуру. Затраты на функционирование этой модели сравнительно невысокие. Однако применить ее без предварительных мер по формированию инновационной корпоративной культуры невозможно. Данная модель довольно эффективна, но ее внедрение не рекомендуется осуществлять быстро.

Катализатор инноваций. В рамках этой модели идеи не покидают пределов подразделения компании для разработки в других

местах, например в штабных подразделениях или в «инкубаторе». Они разрабатываются, проходят испытания на практическую осуществимость, анализируются на степень риска, апробируются на покупателях, одобряются (или отклоняются) и в итоге запускаются в производство и продаются одним подразделением компании. Кроме того, эффективность работы подразделения оценивается по тому, насколько хорошо и как часто осуществляется этот процесс. Таким образом, каждое подразделение выступает в роли самостоятельной бизнес-единицы. «Катализатор инноваций» является эффективным решением «зрелых» компаний, имеющих сильных руководителей-лидеров и подготовленных к инновациям сотрудников.

Как мы видим из перечисленных выше моделей, основной упор в них ставится на отбор идей, на анализ их рентабельности и реализацию. На мой взгляд, пропущен один важнейший этап – их поиск. Этот пробел устраняет авторская концепция «полевой инновационной команды» (ПИК). Данная концепция основана на оригинальном подходе к движению идей. Основой концепции стал метод реверсивного движения инновационного импульса. Метод обращен на изменение целевых коммуникаций в поиске идей, когда импульс идет не от источника инноваций, а от потребителя – инновационного отдела, высшего руководства. Смысл концепции в том, что далеко не все идеи сотрудников компании в любой из ранее озвученных моделей дойдут до адресата, будь то отдельное структурное подразделение, либо стол прямого руководителя автора идеи. Реалии любой компании, даже самой инновационно ориентированной, не позволяют надеяться на обнаружение всех имеющихся идей в компании. Не идеи движутся в определенное структурное подразделение с целью реализации, а само подразделение занимается поиском идей непосредственно в технологических процессах исполнительных подразделений компании. Особенность подхода также состоит в том, что лица, ответственные за формирование и воплощение идей, исполь-

зуют не только сведения, предоставленные им сотрудниками компании, но также проводят самостоятельный анализ деятельности отдельной структурной единицы с целью выявления возможностей улучшения технологических, производственных, коммуникационных процессов.

Основу работы ПИК составят выездные сессии в конкретные структурные подразделения. Выездная сессия будет включать в себя три этапа:

1) сбор информации о деятельности подразделения. Поиск объектов возможных изменений;

2) рассмотрение предложений от сотрудников данного подразделения. Анализ рентабельности данных предложений. Сопоставление данных предложений с результатами первого этапа. Формирование альтернативных идей от членов ПИК на базе проведенных полевых исследований. Согласование с сотрудниками подразделения и уточнение идей;

3) формирование идей на базе исследований и предложений, полученных на первых двух этапах. Отбор идей, их ранжирование по признаку наибольшей эффективности и необходимости скорейшего воплощения.

Целью выездных сессий является сбор информации, анализ деятельности подразделения, поиск и обнаружение идей внутри подразделений, дальнейшее их развитие и реализация. Особенностью концепции ПИК является непосредственный поиск идей в местах их зарождения. Ведь наиболее заинтересованы в позитивных изменениях те сотрудники, чьей деятельности это в первую

очередь коснется. Многие идеи так и остаются необнаруженными и нереализованными только потому, что их авторам не хватало мотивации, решительности и уверенности для их утверждения и продвижения. ПИК позволяет снять лишние барьеры в движении идей внутри компании.

Внедрение ПИК весьма просто с организационной стороны. ПИК – это типичный инновационный отдел, существующий в большинстве инновационных компаний, с оригинальными функциями и целями существования. Функционирование любого инновационного подразделения по методу ПИК заранее дает гарантии большой инновационной активности в компании и практически полноценного охвата инновационной среды. ПИК отличается адресным подходом в вопросе поиска идей, что дает большие преимущества по сравнению с моделями, когда инновационные подразделения восседают вдали от реальных объектов изменений в ожидании поступления к ним идей.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гершман М. Управление идеями в компании // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 4. С. 89-99.
2. Хомутский Д. Управление идеями: как организовать процесс // Тренинг и коучинг интернешнл URL: <http://www.old.tci-co.ru/ui.php> (дата обращения 23.09.11).
3. Fast-Growth Companies Make Innovation a Way of Life // Trendsetter Barometer. PricewaterhouseCoopers, 2005. URL: <http://www.barometersurveys.com> (дата обращения 23.08.2011).
4. Innovation 2006. Senior Management Survey. The Boston Consulting Group, Inc., 2006. С 4-18.
5. Robert B. Tucker. Driving growth through innovation. Berrett-Koehler Publishers, Inc., 2002. С 34-96.

УДК 334.72

Великородчанин Д.О., Чистоходова Л.И.
Московский государственный областной университет

МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

D. Velikoredchanin, L. Chistokhodova
Moscow State Regional University

MECHANISMS FOR PROMOTING CORPORATE ENTITIES IN RUSSIAN INDUSTRY

Аннотация: Рассмотрена сущность корпоративных образований как организационно-хозяйственной формы хозяйствующих субъектов, их характерные признаки, организационно-правовые аспекты и варианты развития таких образований в новых экономических условиях. Предлагаются способы повышения конкурентоспособности корпоративных образований, направленные на эффективность функционирования в русле инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: промышленность; корпоративное образование; корпоративное построение; финансово-промышленная группа; инвестиции.

Abstract. This article considers the essence of corporate entities as organizational form of business entities, their specific characteristics, organizational and legal aspects and options for development in new economic environment. The authors suggest the ways of improving the competitiveness of corporate entities and their investment attractiveness.

Key words: industry; corporate entity; corporate building; financial and industrial group; investment.

Большинство организационно-правовых признаков современной корпорации соответствует формирующимся хозяйственным формам в российской практике. Следует согласиться с утверждением, что корпорацию можно рассматривать как объединение физических и юридических лиц и капиталов для осуществления социально полезной деятельности [2; 184]. Однако мы исследуем предпринимательскую среду и, соответственно, предпринимательские формы хозяйствования, направленные на извлечение дохода и тем самым подтверждающие режим накопления. В этой связи необходимость формирования, развития и эффективность корпоративных образований в промышленности следует рассматривать с позиций мобилизации денежного капитала и направления его на цели расширенного воспроизводства. То есть речь идет о корпоративных структурах коммерческого характера, чья деятельность определяется извлечением прибыли, в отличие от корпораций некоммерческого типа. Характерными признаками предпринимательских форм корпорации как новой формы хозяйствования являются:

- самостоятельность в организации производства;
- коммерческая свобода: выбор контрагентов, свободное ценообразование;
- извлечение из хозяйственной деятельности прибыли (экономической выгоды);
- ответственность за результаты хозяйственной деятельности;
- распределение хозяйственного риска в соответствии с внесенным капиталом.

Что касается предпринимательских (коммерческих) корпораций, то по характеру деятельности необходимо выделить производственные корпорации, капитал которых формируется

© Великородчанин Д.О., Чистоходова Л.И., 2011.

и используется в промышленности, агросекторе, транспортной отрасли, связи, строительстве. В российской практике широкое распространение получили корпорации консультативного типа. Консультационные корпорации делятся на консалтинговые и аудиторские. Необходимо отметить, что границы современных корпораций четко не выражены, размыты. Промышленные корпорации могут не только производить, но и реализовывать свой товар, оказывать торговые услуги. Например, в машиностроении они могут оказывать услуги по монтажу и обслуживанию установленного оборудования, организовывать научно-исследовательские и консультационные центры. Производственные корпоративные структуры ищут взаимодействия с финансовыми, закладывая основы будущих финансово-промышленных корпоративных структур. Поэтому, если вносить уточнения в определение корпоративных структур, нельзя согласиться с утверждением, что корпорация – это только система хозяйствующих субъектов, имеющая в своем составе ряд финансовых институтов (финансовая подсистема), регулирующих внутреннее движение капиталов и обеспечивающих поступление инвестиций из внешних источников, и орган управления, перед которым поставлены цели выработки стратегии формирования стабильного и платежеспособного сбыта продукции, производимой предприятиями и фирмами (промышленно-торговая подсистема), и взаимоувязки на этой основе товарных и финансовых потоков [3, 3]. Оставляя в стороне эклектичность определения, следует отметить, что в нем речь идет о системе капитала финансово-промышленной группы, которая выступает как совокупность различных типов корпораций.

Касаясь организационно-правовой стороны корпоративной формы крупного капитала, необходимо отметить, что корпоративное образование становится формой хозяйствования крупного капитала тогда, когда предпринимательство вступает на стадию роста капиталозатрат. Это требует увеличения размеров привлекаемого капитала,

соответственно, снижения доли ответственности за его распоряжением, равномерного распределения хозяйственного риска, возможности осуществления контроля за ведением дела при организации повседневной деятельности за определенной группой лиц. Корпорация в этих условиях развивается в следующих вариантах:

- соответствующим образом организованный коллектив, действия которого определяются групповыми интересами (например, ассоциация, союз);
- объединение капиталов, круг участников может быть строго определен (промышленная группа, банковская группа, финансово-промышленная группа);
- объединение физических лиц для выполнения социально полезной деятельности (товарищества, кооперативы);
- объединение, определяемое как юридическое лицо, то есть наделенное статусом юридического лица (холдинг).

Взаимоотношения между участниками корпоративных образований определяются природой и размерами объединяемого в единую систему капитала. Чем выше уровень концентрации капитала, тем больше размер капитала, тем в большей степени проявляется отчужденность по отношению к собственности. Однако отчуждение собственности от управления приходит не сразу, что наглядно демонстрирует российская действительность. На первоначальной стадии владельцы капиталов контролируют действия администрации корпорации; круг собственников ограничен; многие из них являются еще и работниками данной корпорации. При выделении контрольного пакета акций организации определенной группы лиц начинается отделение капитала собственности от управления. Все это в мировой практике уже было. Известно, что чем шире распределение акций среди населения, тем больше возможностей у администрации влиять на управленческие решения из-за разобщенности и разбросанности акционеров. Конечно, масштабного распределения акций среди населения наши корпоративные обра-

зования еще не могут себе позволить из-за относительно низких доходов, слабого рыночного механизма продажи акций, но определять общую корпоративную политику при игнорировании интересов мелких акционеров уже научились.

Перед новыми корпоративными образованиями ставились определенные цели, которые лежали в основе долгосрочной стратегии: резкое увеличение объема продаж, минимизация издержек через диверсификацию производства и транснациональную деятельность [1, 47]. Речь идет о концентрации инвестиционных ресурсов, своевременном их распределении в нужном направлении, поиске крупных источников финансирования расширенного воспроизводства, управлении движением финансовых потоков из единого центра в рамках всего объединения. Только тогда появляется возможность аккумулировать денежные ресурсы, мобилизовать финансовый капитал на решение проблем крупномасштабного промышленного производства, углубить специализацию на фоне укрепления кооперированных связей, выйти за рамки технологической цепочки и широкой географической и экономической диверсификации. Финансово-промышленные структуры в состоянии контролировать целые сегменты рынка, реагировать на любые изменения локальной конъюнктуры. Единый координационный центр в таком объединении позволяет эффективно осуществлять долгосрочные инвестиционные проекты. Сложная экономическая система, объединяющая производственные предприятия, торгово-посреднические структуры, финансовые и банковские учреждения на основе слияния капиталов различных функциональных форм, в состоянии решить эти противоречивые задачи.

Учитывая эти обстоятельства, российское правительство инициировало объединение капиталов различных функциональных форм в единую интегрированную систему. К этому подталкивали и легкость акционирования, и стремительность захвата собственности, и кажущаяся легкость форми-

рования финансово-промышленных групп, способных занять достойное место наряду с западными компаниями. В России процесс создания внутренней организации корпоративных образований находится в зачаточном состоянии, а проблема совершенствования корпоративных отношений часто воспринимается высшим руководством как дань моде и уклон в сторону морали. Необходимо уточнить, что эффективная деятельность корпоративных образований напрямую зависит от взаимоотношений руководства и рядовых акционеров, от организации контроля за распоряжением собственностью. Вот почему так важен вопрос о сути и назначении корпоративного построения. Что собой представляет «корпоративное построение»? Под ним следует понимать круг отношений и распределение соответствующих обязанностей между руководством, служащими корпоративной структуры и рядовыми акционерами как внутри организации, так и во взаимодействии с внешней средой.

Корпоративное построение охватывает широкий спектр отношений – внутрикорпоративных, делового сотрудничества с контрагентами, с представителями внешней среды [4, 562]. Успешная деятельность корпоративной структуры зависит не только от правильного выбора общей стратегии развития, профессионального руководства, наличия экономических ресурсов, потенциальных возможностей рынка, но и, как показывает хозяйственная практика, от уровня и прочности связей с лицами, от которых зависит деятельность компании. Состояние этих связей определяет степень развития корпоративного построения. Неважно, является ли корпорация промышленной или финансово-промышленной группой, торговой компанией, но акционеры, вкладывающие свои средства, должны быть уверены в прочности этих отношений и возможности получения дохода.

Управление корпорацией – это прежде всего защита акционеров, поэтому анализ внутрикорпоративных отношений очень важен. Однако если упор делается только на

этой проблеме, при игнорировании делового сотрудничества с контрагентами и взаимодействия с внешней средой, то можно отпугнуть и всю клиентуру компании, восстановить против нее общественность. Отношения с поставщиками должны строиться на принципах справедливости и гласности. Корпорация в условиях рынка зависит от качества и надежности поставки сырья, комплектующих, оборудования. Со своей стороны, она должна поддерживать коммерческие отношения с поставщиками с соблюдением обоюдной выгоды для обеих сторон, со своевременной и полной оплатой счетов, следованием четким и гласным принципам закупок. Важнейшей составляющей успеха любой компании является поддержка отношений с постоянной клиентурой. Корпорация должна сохранять верность своим клиентам, предлагать им товары и услуги по доступной цене, соблюдать гласность во взаимоотношениях с клиентами и предоставлять им надежную информацию о производимых ею товарах и услугах, учитывать все аспекты обслуживания (надежность услуг, реагирование на жалобы и отклики клиентов, внедрение комплексных программ управления качеством), развивать долгосрочные взаимоотношения, не злоупотребляя максимальной сиюминутной выгодой.

Особое место в жизни корпоративного образования занимает взаимодействие с внешней средой. Любая корпорация является неотъемлемой частью местности (региона), где она расположена, поэтому необходимо уметь строить отношения как с общественностью, так и с органами власти. Для этого необходимо:

- соблюдать законодательство и все правовые нормы, иметь разрешение на все виды осуществляемой деятельности;
- уплачивать налоги в соответствии с действующим налоговым законодательством;

- вести дела с властными структурами без неправомерных способов оказания влияния на принятие решений (взятки, угрозы и т. д.);

- учитывать моменты, которые могут вызывать обеспокоенность общественности: массовые сокращения рабочих мест, негативное воздействие на окружающую среду, несвоевременное выполнение платежных обязательств, образование значительной задолженности в местный бюджет.

Соблюдение перечисленных норм и принципов – лучший способ сохранить нормальные рабочие взаимоотношения с государственными органами власти, хотя эти положения могут показаться излишними и обременительными в условиях российской нестабильности и неисполнения законов, особенно налоговых, таможенных, когда корпоративные структуры часто вынуждены использовать недобросовестную практику ведения дел с молчаливого попустительства местных и центральных властных структур. Все перечисленные меры должны находить отклик и понимание общественности и властных структур, которых должна объединять с функционирующими в данном регионе корпоративными образованиями цель создания нормального инвестиционного климата при соблюдении рациональных принципов корпоративного построения, что, несомненно, будет привлекать крупных инвесторов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бакан Джоэл. Корпорация: патологическая погоня за прибылью (The Corporation: The Pathological Pursuit of Profit and Power.) М.: «Вильямс», 2007. 288 с.
2. Кашанина Т.В. Корпоративное право. М.: НОРМА-ИНФРА-М, 2009. 486 с.
3. Масленченков Ю.С., Тронин Ю.Н. Финансово-промышленные корпорации России. М.: ДеКА, 2000. 448 с.
4. Экономический и юридический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 2004. 1088 с.

УДК 336.2

Гузаиров М.Б., Аристархова М.К., Кузьмина Е.А.
Уфимский государственный авиационный технический университет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ

M. Guzairov, M. Aristarkhova, Ye. Kuzmina
Ufa State Aviation Technical University

PERFECTING EFFICIENCY ESTIMATION OF TAX BODIES' ACTIVITY

Аннотация. Статья посвящена исследованию существующих методик оценки эффективности деятельности налоговых органов. Выявлены положительные и отрицательные стороны анализируемых методик. Сформированы правила, учитывающие накопленный опыт, для построения комплексной системы оценки. Результатом грамотно разработанной методики представляется возможность получения объективных сведений о проделанной работе, формирование и накопление систематизированной базы для динамического анализа деятельности налоговых органов.

Ключевые слова: оценка эффективности, налоги, правила, налоговые органы, методика, показатель.

Abstract. The paper studies the existing methods of efficiency estimation of tax bodies' activity. The positive and negative sides of the analyzed methods have been revealed. The authors drew on the obtained data to generate the rules of constructing a complex system of estimation as competently developed method will allow of receiving objective information on formation and accumulation of the systematized base for dynamic analysis of tax bodies' activity.

Key words: efficiency estimation, taxes, regulations, tax bodies, methods, indicator.

Налоги – важный регулятор экономики и основной источник доходной части бюджета любого уровня. От того, насколько эффективно будут спланированы, а впоследствии и собраны налоговые платежи, во многом зависит объем сформированных доходов в бюджеты всех уровней и выделяемых средств для проведения запланированных мероприятий. В этой связи основным требованием к системе налоговых органов является эффективность ее функционирования. Поэтому государству необходима действенная система, позволяющая комплексно оценить эффективность деятельности налоговых органов на всех уровнях организации. Должна быть сформирована система критериев и показателей, дающая возможность оценивать работу налоговых органов с учетом особенностей их деятельности, а также с точки зрения выполнения возложенных на них функций – обеспечение своевременной и в полном объеме уплаты налоговых поступлений и контроля за соблюдением хозяйствующими субъектами законодательства о налогах и сборах.

Проблема оценки эффективности является одной из наиболее сложных и многоаспектных в экономической науке. Все большая дифференциация разновидностей эффективности и способов их интегрирования, возрастающие детализация и комплексность анализа факторов динамики эффективности, расширение числа объектов и видов деятельности, для которых выполняются расчеты эффективности, иерархичность в построении систем показателей эффективности – таков далеко не полный перечень направлений исследования рассматриваемой научной проблемы, успешное решение которой имеет немаловажное значение для национальной экономики России.

© Гузаиров М.Б., Аристархова М.К., Кузьмина Е.А., 2011.

В 1993 г. была принята методика оценки контрольной работы нижестоящих налоговых органов. В ней был предложен ряд показателей, которые сравнивались с предыдущим отчетным периодом; с соответствующим отчетным периодом предыдущего года; со среднестатистическим уровнем по стране; со среднестатистическим уровнем по региону. В рамках методики рекомендовано также использовать данные проверок налоговых инспекций о состоянии налоговой работы и другие материалы, включая решения местных органов власти и управления, характеризующие работу налоговиков [6]. Предложенные показатели взаимосвязаны между собой, что позволяет выделить причинно-следственные связи, которые привели к итоговому результату. Недостатком методики является невозможность комплексной оценки контрольной работы налоговых органов. Данную проблему попытался решить в 1997 г. А.Т. Щербинин [11], предложив в качестве обобщающего показателя использовать коэффициент начисления налогов, который рассчитывается как доля налогов в общей сумме начислений.

Образ налогового инспектора у налогоплательщика должен ассоциироваться с гарантией предсказуемости, единообразия и последовательности налоговой политики государства. Поэтому, чтобы способствовать более полному, качественному и своевременному представлению отчетности по налогам и сборам и перечислению платежей в бюджетную систему Российской Федерации и внебюджетные фонды, необходимо учитывать характер взаимоотношения налоговых органов с налогоплательщиками, на что и направлен предложенный показатель. Безусловно, данный показатель имеет значимость при оценке работы налоговых органов, но в своей методике для его расчета Щербинин А.Т. использовал суммы начислений налогов и сборов, не учитывая конечный результат взаимоотношений с налогоплательщиками – фактическую уплату налогов, сборов и других платежей в бюджетную систему РФ.

Период 1997-98 гг. характеризуется спадом экономической активности, чему в не-

малой степени способствовал дефолт 1998 г. Государственному бюджету необходимо было изыскать средства для восполнения дефицита, что привлекло большое внимание к работе налоговых органов целом и оценке их эффективности в частности. Уже в 1999 г. Карташова Г.Н. [3; 4], разрабатывая методику оценки эффективности функционирования налоговых органов, делает вывод, что объективным критерием для оценки может служить резерв налогового потенциала для доначислений в бюджет при документальных проверках предприятий, под которым автор понимает разницу между ожидаемой и реально перечисленной суммой налоговых платежей. Чем меньше величина такого «резерва», тем более успешной следует признать работу налоговой службы. Эффективность функционирования налоговой системы Г.Н. Карташова считает целесообразным оценивать по тому, насколько полно налоговый потенциал превращается в реальные налоговые поступления [4].

Предложив обобщающий показатель, который оценивает эффективность работы налоговых органов в целом, Карташова Г.Н. не раскрыла способ формирования ожидаемой величины поступлений. Данный недостаток был учтен в работах Д.В. Крылова [5] и Р.Б. Наздрачева [7]. При этом работа Крылова Д.В. была сконцентрирована на оценке экономической эффективности налогового администрирования, определяемая на основании коэффициента собираемости и коэффициента бюджетоотдачи. В работе Р.Б. Наздрачева критерий эффективности контрольной работы определяется мерой полноты выявлений нарушений налогового законодательства. Автор пришел к выводу, что налоговый потенциал не одинаков для каждого региона и предложил в рамках своего исследования понимать под налоговым потенциалом начисленные налогоплательщиками налоги согласно поданным декларациям. А в качестве объективного критерия, способного оценить эффективность контрольной работы налоговых органов, может выступать отношение дополнительно начисленных в бюджет (в ре-

зультате контрольной работы) налогов, пени, штрафов к общей сумме начисленных налогов согласно поданным декларациям налогоплательщиков. Данный показатель автор предлагает использовать как по одному налогу, так и по их совокупности. В целом значение показателя можно интерпретировать как совокупные усилия налогового органа (независимо от уровня управления). Но для полноценной оценки эффективности организации контрольной работы налоговых органов показатели должны быть утверждены, поэтому автор обращает внимание на то, что предложенные показатели могут использоваться лишь на внутрирегиональном уровне.

В 2003 г. приказом Министерства по налогам и сборам (МНС) РФ была утверждена методика оценки эффективности контрольной работы управлений МНС России по субъектам Российской Федерации [8] в соответствии с решением Коллегии МНС России от 14 ноября 2001 г. «О мерах по повышению эффективности контрольной работы налоговых органов», с учетом результатов оценки контрольной работы управлений МНС России по субъектам Российской Федерации по итогам 2002 г. и предложений, высказанных на семинаре-совещании органов МНС России, проведенном в апреле 2003 г. по вопросам совершенствования организации налогового контроля и повышения уровня правового обеспечения деятельности налоговых органов. Данная методика была нацелена на комплексную и объективную оценку деятельности управлений МНС России по субъектам Российской Федерации по следующим параметрам контрольной работы:

- общая эффективность контрольной работы;
- оценка показателей организации и проведения камеральных налоговых проверок соблюдения законодательства о налогах и сборах;
- оценка показателей организации и проведения выездных налоговых проверок соблюдения законодательства о налогах и сборах;
- оценка работы с организациями и индивидуальными предпринимателями, не

представляющими в налоговые органы налоговую отчетность или представляющими «нулевую» отчетность;

- оценка контрольной работы по вопросу соблюдения законодательства о применении контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением [9].

В рамках данной методики были предусмотрены критерии, а также определен их удельный вес в общей совокупности показателя. В течение трех последующих лет критерии претерпели значительные изменения, в частности первоначально методика состояла из абсолютных показателей, которые сравнивались с прошлыми периодами, тогда как более объективным представляется применение относительных показателей, позволяющих оценить темпы роста и прироста исследуемых значений. Методика содержала в себе значительный перечень показателей для подсчета и оценки которых требовались немалые затраты времени и трудовых ресурсов. Поэтому уже в 2003 г. последняя группа показателей из системы критериев удалена, изменяются удельные веса групп критериев в общей совокупности. Отметим, что в данной методике вводится критерий, основанный на расчете удельного веса дополнительно начисленных платежей по результатам контрольной работы от общей суммы начисленных платежей по декларациям (расчетам) за отчетный период. Рассматриваемый критерий является в совокупности показателей наиболее весомым (10 баллов) и составляет 1/6 всей шкалы оценивания.

В 2004 г. группу критериев, отвечающую за оценку контрольной работы налоговых органов с организациями и индивидуальными предпринимателями, не представляющими или представляющими «нулевую» отчетность, также упраздняют, и 13 мая 2004 г. МНС РФ вводит новую методику оценки эффективности контрольной работы по субъектам Российской Федерации [10], которая содержит критерии оценки по следующим группам показателей:

- 1) общая оценка показателей эффективности контрольной работы;

2) оценка показателей организации и проведения камеральных проверок соблюдения законодательства о налогах и сборах;

3) оценка показателей организации и проведения выездных проверок соблюдения законодательства о налогах и сборах;

4) оценка работы с организациями и индивидуальными предпринимателями, не представляющими в налоговые органы отчетность или представляющими «нулевую отчетность»;

5) оценка контрольной работы по вопросу соблюдения законодательства о применении ККМ при осуществлении денежных расчетов с населением.

В 2007 г. впервые была разработана методика оценки эффективности деятельности территориальных органов ФНС РФ в целях распределения средств материального стимулирования государственных гражданских служащих ФНС РФ (далее методика). Она утверждена приказом от 15 ноября 2007 г. №ББ-425/31дсп [2]. Методика предусматривает создание единого механизма оценки результатов эффективности деятельности территориальных органов ФНС России; структурных подразделений территориальных органов ФНС России и эффективности работы федеральных государственных гражданских служащих налоговых органов и качества исполнения ими должностных обязанностей. В основе методики лежит последовательная балльная система оценки эффективности деятельности налоговых органов по трем группам показателей:

1. критерии оценки качества деятельности ФНС России, одобренные на заседании Правительства Российской Федерации;

2. количественные показатели субъекта оценки, утверждаемые руководителем ФНС России, для оценки деятельности налоговых органов в рамках установленных критериев за стимулируемый период;

3. аналитические показатели субъекта оценки, не поддающиеся количественной оценке, на основании проведенного анализа, полученных выводов, заключений, обзорных писем, служебных записок, наличия/отсутс-

ствия рекламаций и замечаний, а также других факторов.

Данная методика содержит в себе показатели, направленные на оценку, охватывающую различные сферы деятельности налоговых органов (сбор добровольно уплаченных и взысканных сумм налоговых платежей, оказание консультационных услуг населению). Отличием данной методики является то, что впервые был предложен качественный показатель – доля налогоплательщиков, удовлетворенно оценивающих качество работы налоговых органов. Однако первоначально он измерялся по формальным показателям количества налоговых деклараций, введенных в установленные сроки, хотя измерение такого рода показателя требует проведения социологических исследований мнения налогоплательщиков [2]. В последующие годы данный недочет был устранен и показатель стал определяться по результатам независимых социологических исследований. Следует отметить, что данная методика не дает четкого представления об экономической эффективности деятельности налогового органа, так как не содержит затратной стороны данного показателя и не вполне отвечает требованиям, поставленным Президентом в Бюджетном послании, поскольку в нем отсутствуют критерии эффективности контрольной работы налоговых органов за соблюдением законодательства о налогах и сборах.

При оценке эффективности деятельности налоговых органов по собираемости налогов и сборов ФНС России применяла показатели, в большей степени характеризующие работу контрольного блока [1]. Конечно, контроль за полнотой и своевременностью поступлений в бюджет является главной целью создания и функционирования налоговых органов, но нельзя не принимать в расчет работу всех подразделений в целом, поскольку только слаженная и четкая работа всей системы может привести к запланированному результату. Методикой также не предусмотрена оценка деятельности межрегиональных инспекций ФНС России по

федеральным округам, межрегиональных и межрайонных инспекций ФНС России по централизованной обработке данных, а в целях материального стимулирования общий рейтинговый балл устанавливается равным либо минимальному общему рейтинговому баллу управлений, либо среднероссийскому и среднерегionalному рейтинговому баллу. Оценка аналитических показателей производится по 15-балльной системе и определяется руководителем вышестоящего налогового органа на основании полученных выводов, заключений, обзорных писем, служебных записок, наличия/отсутствия рекламаций и замечаний, что, безусловно, носит субъективный характер и может некорректно отразить результаты работы налогового органа за анализируемый период.

Методика не учитывает экономических результатов. Эффективность в рамках методики рассматривается как степень достижения установленного плана. Увязка заработной платы работника с достижением плана вынуждает в буквальном смысле «выжимать» налогоплательщика при проверке. В результате у населения складывается предвзятое отношение к налоговым органам, что, конечно же, не будет стимулировать их к добровольному исполнению своих обязанностей. Применяемые в методике показатели, несмотря на информативность, свидетельствующую о налоговых поступлениях в бюджет, а также о доначисленных и взысканных в результате проверок суммах, динамике недоимки по платежам в бюджет, удельном весе проверенных предприятий и нагрузке на инспектора, не содержат обобщающего критерия, способного увязать воедино все факторы, влияющие на работу налоговых органов [4].

Таким образом, можно сделать вывод о несовершенстве критериев и показателей, приведенных в методике, и необходимости разработки комплексной системы оценки, учитывающей особенности функционирования налоговой инспекции и специфику объектов учета. Таковы основные существующие на настоящий момент методики оценки эффективности работы налоговых органов.

Их анализ позволил выявить и сгруппировать основные правила, которые необходимо учитывать при разработке комплексной системы оценки эффективности деятельности налоговых органов:

1. используемые показатели должны отражать особенности каждого отдела;
2. показатели должны быть приближены к функциям, выполняемым отделом;
3. необходимо учитывать постоянно изменяющееся налоговое законодательство и предусмотреть возможность адаптировать к ней систему показателей;
4. данные, применяемые для расчета показателей должны быть отражены в отчетности налоговых органов;
5. оценка результатов работы налоговых органов подразумевает регулярное, периодически повторяющееся обобщение результатов деятельности – за год, полугодие, квартал, месяц;
6. необходимо предусмотреть показатели, которые отражают работу ФНС в целом, но в тоже время строятся на анализе показателей оценки функционирования каждого подразделения;
7. установление четких “стандартов” результативности труда для каждой должности и критериев ее оценки;
8. должна существовать увязка налоговых поступлений с затратами по осуществлению деятельности налоговых органов.

Результатом грамотно разработанной методики представляется возможность получения объективных сведений о проделанной работе, формирование и накопление систематизированной базы для динамического анализа деятельности налоговых органов, и на ее основе – совершенствование прогнозирования и планирования налоговых доходов в бюджет, что, в свою очередь, приведет к более рациональному и адекватному расходованию бюджетных средств.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Агапцов С.А. Отчет о результатах контрольного мероприятия «Аудит эффективности деятельности Федеральной налоговой службы и

- ее территориальных органов в части администрирования доходов федерального бюджета и использования средств, выделенных из федерального бюджета на обеспечение деятельности налоговых органов, в соответствии с установленными Правительством Российской Федерации критериями за 2007 год и истекший период 2008 года» [Электронный ресурс]//Счетная палата Российской Федерации [сайт]. 2008. URL. http://www.ach.gov.ru/userfiles/bulletins/02-buletен_doc_files-fl-1825.pdf (дата обращения: 12.02.2011).
2. Жукова Л.Е. О подходе к оценке социально-экономической эффективности использования информационных технологий в налоговых органах// Аудит и финансовый анализ. 2009. № 3. С. 9-12.
 3. Карташова Г.Н. К вопросу о разработке методики оценки эффективности работы налоговых органов // Налоговый вестник. 1999. № 11. С. 12-15.
 4. Карташова Г.Н. Об оценке эффективности функционирования налоговых органов или концептуальный подход к некоторым аспектам аналитической работы в сфере налогообложения // Налоговый вестник. 1999. № 1. С. 17-18.
 5. Крылов Д. В. Экономическая оценка организации налогового администрирования: автореф. дис. ... к. экон. наук. Ижевск., 2000. 27 с.
 6. Куницын Д.В., Синицына Е.С., Худяева Л.А. /Методики оценки эффективности деятельности налоговых органов: виды, особенности, проблемы использования и пути совершенствования //Сибирская финансовая школа. 2004. № 3. С. 69.
 7. Наздрачев Р.Б. Организация контрольной работы налоговых органов как элемент управления налогообложением [Электронный ресурс] // Алтайский экономико-юридический институт: [сайт]. [2000]. URL. <http://aeli.altai.ru/nauka/sbornik/2000/nasdrachev.html> (дата обращения: 07.02.2011).
 8. Приказ МНС РФ от 24 октября 2002 г. N БГ-3-06/598 “Об утверждении Методики оценки эффективности контрольной работы управлений МНС России по субъектам Российской Федерации” [Электронный ресурс] // Предпринимательское право [сайт]. 2011. URL. http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_86776.html (дата обращения: 19.02.2011).
 9. Приказ МНС РФ от 1 сентября 2003 г. N БГ-3-06/481 (Д) “Об утверждении Методики оценки эффективности контрольной работы управлений МНС России по субъектам Российской Федерации” [Электронный ресурс] // Предпринимательское право [сайт]. 2011. URL. http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_87963.html (дата обращения: 19.02.2011).
 10. Приказ МНС РФ от 13 мая 2004 г. N САЭ-3-6/319@ “Об утверждении критериев оценки эффективности контрольной работы управлений МНС России по субъектам Российской Федерации на 2004» [Электронный ресурс] // Гарант. Информационно-правовое обеспечение [сайт]. 2011. URL. <http://iv.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm> (дата обращения: 19.02.2011).
 11. Щербинин А.Т. Проблемы повышения эффективности налогового контроля: автореф. дис. ... к. экон. наук. М., 1997. 22 с.

УДК 656.13

Гусев С.А., Золотушкина Ж.А.

Саратовский государственный технический университет

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ НЕЧЕТКОЙ СЕТЕВОЙ МОДЕЛИ

S. Gusev, Z. Zolotushkina

Saratov State Technical University

THEORETICAL FOUNDATIONS OF DESIGNING LOGISTICS SYSTEMS ON FUZZY NET MODEL BASE

Аннотация. Обсуждаются вопросы проектирования логистических систем с использованием нечеткой сетевой модели. Рассматриваются вопросы сетевого планирования в проектировании и функционировании логистических систем. Проведен анализ известных подходов по сетевому планированию. Отражены этапы логистического цикла заказа с анализом их продолжительности. Изложена предлагаемая для проектирования логистических систем нечеткая модель с последовательностью определения продолжительности, резервов и коэффициентов напряженности работ. Приведена процедура нормализации с получением коэффициентов напряженностей.

Ключевые слова: логистика, проектирование, сеть, граф, нечеткая модель, цикл, заказ.

Abstract. The article considers the issues of designing logistics systems using fuzzy integrated model. The authors analyzed some approaches to net planning and revealed the stages of logistics cycle of order and their duration. The nature of fuzzy net model identifying duration, resources and coefficient of labor tension is revealed and offered for designing logistics systems. The procedure of normalizing is presented.

Key words: logistics, designing, net, graph, fuzzy model, cycle, order.

Сетевое планирование служит для составления и реализации рационального плана проведения операций, предусматривающего осуществление ее в кратчайшие сроки и с минимальными затратами. Методы сетевого планирования дают возможность оценивать «узкие» места операции и вносить необходимые коррективы в ее организацию [1, 171]. Сетевой анализ (сетевое планирование) — метод анализа сроков (ранних и поздних) начала и окончания нереализованных частей проекта, позволяет увязать выполнение различных работ и процессов во времени, получив прогноз общей продолжительности реализации всего проекта. Все вероятностные сетевые модели подразделяются на два типа [2]:

- неальтернативные – зафиксирована последовательность выполнения работ (т. е. однозначно определены связи между работами), в то время как продолжительность всех или некоторых работ характеризуется функциями распределения вероятности;
- альтернативные – не только продолжительности всех или некоторых работ, но и связи между работами (а иногда и само выполнение работ) носит вероятностный характер.

В настоящее время известно множество методов вероятностного сетевого планирования, применяемых в логистике, наиболее распространенными из которых являются:

- метод оценки и анализа программ (PERT);

© Гусев С.А., Золотушкина Ж.А., 2011.

- метод статистических испытаний или метод Монте-Карло;
- метод графической оценки и анализа программ (GERT).

Большинство параметров логистического цикла, таких, как число менеджеров, материальных и временных затрат, составляющих основу сетевого графа, не могут быть точно (однозначно) определены, что показывает анализ литературы по исследуемой тематике [3; 5]. Они допускают вариации в каких-либо пределах. В этом случае предлагается описать модель планирования в нечетком виде (задать временные параметры в виде нечетких чисел), что позволит адекватно описать процесс реализации этапов логистического цикла заказа и выполнить его оптимизацию. Проведенный авторами анализ [3, 19] дает

следующие данные о продолжительности этапов логистического цикла: подготовка заказа и его передача – 0,5-3 дня, получение заказа и его обработка 1-4 дня, комплектование или изготовление заказа – 1-20 дней, транспортировка заказа – 2-10 дней, получение заказа потребителем (доставка потребителю) 0,5-3 дней. В работе [5, 344] рассматривают пример организации доставки материальных ценностей, где установлено следующее время для обработки заказов у производителей (табл. 1). Представление в виде нечеткого сетевого графа дает возможность задать интервальные значения временных параметров работ, рассчитать параметры сетевого графа и оценить их эффективность.

Таблица 1

Среднее время обработки заказа

Участок снабжения	Дни, в среднем
От поставщика, размещающего заказ, до поставщика, получившего его	1,9
От поставщика, получившего заказ, до выполнения заключительных административных функций	2,1
От выполнения заключительных административных функций до отгрузки заказа	2,2
От поставщика, отгрузившего заказ, до получившего его потребителя	4,1
Итого	10,3

Так, при задании временных параметров удобно использовать нечеткие числа, показывающие одновременно «пессимистическое» и «оптимистическое» представление о диапазоне изменения рассматриваемых параметров, с ядром, определяющим наиболее правдоподобное значение. Для задания параметров и выполнения расчетов удобно использовать нечеткие числа LR-типа в унимодальном или толерантном виде [4].

Работа задается временными параметрами в виде интервала $[t_{\min}, t_{\max}]$.

Обозначим временной параметр i -ой работы как нечеткое число $\tilde{t}_i = [t_{\min}, t_{\max}]$. Тогда нечеткая продолжительность пути P_j , будет определяться как

$$\tilde{L}_P = [L_{P \min}, L_{P \max}] \quad (1)$$

$$\tilde{L}_{P_j} = \sum_{i=1}^{n_j} \tilde{t}_i(P_j \in G) = \sum_{i=1}^{n_j} [t_{i \min}(P_j), t_{i \max}(P_j)] = \left[\sum_{i=1}^{n_j} t_{i \min}(P_j), \sum_{i=1}^{n_j} t_{i \max}(P_j) \right] \quad (2)$$

где: n_j - количество работ пути P_j .

Для сравнительной оценки продолжительностей путей использовалась операция отношения ($>$, $<$) над величинами O_{LP_j} .

$$\forall P \notin G$$

$$O_{LP_j} = \frac{L_{P_j \min} + L_{P_j \max}}{2} \quad (3)$$

Резервы путей выполнения работ определяются исходя из выражения

$$\tilde{R}_P = \tilde{L}_{P_{kp}} - \tilde{L}_P \quad \forall P \notin G \quad (4)$$

Арифметические операции с нечеткими числами интервального вида:

$$[a_1, a_2] + [b_1, b_2] = [a_1 + b_1, a_2 + b_2]$$

$$\begin{aligned}
[a_1, a_2] * [b_1, b_2] &= [\min(a_1, b_1; a_1, b_2; a_2, b_1; a_2, b_2) \\
&\max(a_1, b_1; a_1, b_2; a_2, b_1; a_2, b_2)]_{(5)} \\
[a_1; a_2] / [b_1; b_2] &= [a_1; a_2] * [1/b_2; 1/b_1] \\
\forall P &\in G
\end{aligned}$$

С применением операции нечеткой математики выражение (5) примет вид

$$\tilde{R}_{Pj} = \tilde{L}_{Pkp} - \tilde{L}_{Pj} = [\tilde{L}_{Pkp \min} - \tilde{L}_{Pkp \max}] - [\tilde{L}_{Pj \min} - \tilde{L}_{Pj \max}] = [\tilde{L}_{Pkp \min} - \tilde{L}_{Pj \max}, \tilde{L}_{Pkp \max} - \tilde{L}_{Pj \min}]_{(6)}$$

Рассмотрим полные резервы работ графа G

$$\tilde{R}_n(i, j) = \tilde{r}_n(j) - \tilde{r}_p(i) - \tilde{r}(i, j)_{(7)}$$

где, $\tilde{r}_n(j), \tilde{r}_p(i)$ - нечеткие поздний и ранний сроки свершения событий j, i работы (i, j) соответственно;

$\tilde{r}(i, j)$ - нечеткая продолжительность работы (i, j);

$\tilde{R}_n(i, j)$ - нечеткий полный резерв времени работы (i, j)

$$\tilde{r}_n(j) = \tilde{L}_{kp} - (\tilde{L}_{P(j \rightarrow c)})_{\max};_{(8)}$$

$$\tilde{r}_p(i) = (\tilde{L}_{P(i \rightarrow)})_{\max};_{(9)}$$

где, $(\tilde{L}_{P(j \rightarrow c)})_{\max}$ - максимальная нечеткая продолжительность пути из события j в конечное событие C графа G;

$(\tilde{L}_{P(i \rightarrow)})_{\max}$ - максимальная нечеткая продолжительность пути из начального события I графа G в событие i.

Для оценки максимальных продолжительностей путей $(\tilde{L}_{P(j \rightarrow c)})_{\max}$ и $(\tilde{L}_{P(i \rightarrow)})_{\max}$ производился расчет и анализ $O_{Lp(j \rightarrow c)}$ и $O_{Lp(i \rightarrow)}$ для всех путей, связанных с событиями рассматриваемой работы (i, j). В табл. 7 приведены нечеткие значения полных резервов работ графа G и четкая оценка их значений.

Определим нечеткие коэффициенты напряженности работ графа G в виде

$$\tilde{K}_{H(i, j)} = \frac{\tilde{r}(L_{\max}) - t'(L_{kp})}{\tilde{r}(L_{kp}) - t'(L_{kp})}, \frac{\tilde{L}_{P \max(i, j)} - \tilde{L}_{PLkp(i, j)}}{\tilde{L}_{Pkp} - \tilde{L}_{PLkp(i, j)}}_{(10)}$$

где: $\tilde{L}_{P \max}(i, j)$ - нечеткая продолжительность максимального пути, проходящего через работу (i, j);

$\tilde{L}_{Pkp}(i, j)$ - нечеткая продолжительность работ критического пути, совпадающих с максимальным путем, проходящим через работу (i, j);

$\tilde{L}_{Pkp}$ - нечеткая продолжительность критического пути.

В основу выполнения операций деления при расчете $\tilde{K}_{H(i, j)}$ положены выражения, применимые для нечетких чисел, представленных в интервальном виде. Рассчитаем $\tilde{K}_{H(i, j)}$ для работ, не лежащих на критическом пути графа.

Для приведения значений $\tilde{K}_{H(i, j)}$ к единичному интервалу предлагается использовать функцию

$$f(k_{H(i, j)}) = \frac{e^{2k_{H(i, j)}} - 1}{e^{2k_{H(i, j)}} + 1} \quad (11)$$

Согласно процедуре нормализации получим коэффициенты напряженностей

$$\tilde{k}_H^N(i, j) = \frac{e^{2k_{H \min(i, j)}} - 1}{e^{2k_{H \min(i, j)}} + 1}, \frac{e^{2k_{H \max(i, j)}} - 1}{e^{2k_{H \max(i, j)}} + 1} \quad (12)$$

В критическую (наиболее нагруженную) зону попадают работы с $\tilde{k}_H^N(i, j) \in [0, 75; 1]$. Резервную (имеющую значительные простои) зону образуют работы с $\tilde{k}_H^N(i, j) \in [0; 0, 75]$. Работы с $\tilde{k}_H^N(i, j) \in [0, 5; 0, 75]$ формируют промежуточную (оптимальную по напряженности работ) зону.

При оптимизации процесса планирования следует перераспределить временные ресурсы, снять напряженность работ или работы критической зоны и нагрузить работу относительно резервной зоны. Это позволяет определить не только параметры сетевого графа, но и наиболее вероятные их значения с предельными диапазонами значений.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Абчук В.А. и др. Справочник по исследованию операций / Под общ. ред. Ф.А. Матвейчука. М.: Воениздат, 1979. 368 с.
2. Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс] [сайт]. Режим доступа URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения 20.08.11).
3. Модели и методы теории логистики : учеб. пособие / под ред. В.С. Лукинского. 2-е изд. СПб. [и др.] : Питер, 2008. 448 с.
4. Тэрано Т. Прикладные нечеткие системы / Т. Тэрано, К. Асаи, М. Сугэно. М.: Мир, 1993. 368 с.
5. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок. Пер. с англ. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 503с.

УДК 338.4

Демин С.С.

*Государственный научно-исследовательский институт гражданской авиации
(г. Москва)*

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ НАУКОЕМКОСТИ ОТРАСЛИ

S. Demin

State Research Institute Of Civil Aircraft (Moscow)

THE METHODOICAL APPROACH TO SCIENCE INTENSIVE LEVEL ESTIMATION OF HIGH TECHNOLOGY BRANCHES

Аннотация. В статье определена и обоснована решающая роль высокотехнологичных и наукоемких отраслей в инновационном обновлении всех остальных отраслей отечественной промышленности и осуществлении стратегии инновационного прорыва. Детализирован, развит и уточнен подход к оценке уровня наукоемкости отрасли. Разработан метод оценки показателя наукоемкости, в основу которого положены удельные веса производства в отраслях различной технологической интенсивности.

Ключевые слова: высокотехнологичная и наукоемкая отрасль, инновационная модернизация, технологическая модернизация, показатель наукоемкости отрасли, метод оценки показателя наукоемкости отрасли.

Abstract. The article states the decisive role of hi-tech and science intensive branches in innovative modernization of all other branches of the domestic industry and realizing the strategy of innovative break. The approach to a level estimation of hi-tech branches is detailed, developed and specified. The method of estimation of a hi-tech indicator, which is based on specific manufacture weight in branches of various technological intensity, is developed.

Key words: hi-tech and science intensive branch, innovative modernization, technological modernization, indicator of high technology branches, method of estimation the indicator of high technology branches.

В настоящее время задачей первостепенной важности для отечественной экономики является разработка и практическая реализация долгосрочной стратегии социально-экономического развития по инновационному пути [3, 8]. Приоритетным направлением инновационно-технологического прорыва, на котором он способен принести наибольший эффект и стать основой ускорения экономического роста, становится модернизация национальной экономики при опережающем развитии высокотехнологичных и наукоемких отраслей [4, 13-19]. Наукоемкие отрасли характеризуются массовым использованием передовых технологий, и для их устойчивого развития требуются существенные расходы на НИОКР, что является основанием для введения в научный оборот понятия «наукоемкое производство». Инновационное производство характеризуется не только возможностью быстрой смены номенклатуры продукции, но и образованием инновационного цикла, в котором реинновация позволяет получить прибыль, достаточную для компенсации затрат на разработку продукции [5, 9]. При этом далеко не все инновационные производства являются наукоемкими. Признаки наукоемкости и высокотехнологичности соответствуют различным критериям: в наукоемких отраслях доля затрат на науку в общей стоимости продукции не должна быть ниже барьерного показателя соотношения доли НИОКР в общем объеме производства, а

в высокотехнологичных – должны массово применяться передовые технологии. Тот факт, что отрасль является наукоемкой, не всегда означает, что она является высокотехнологичной. Также следует иметь в виду особенности учета средств на НИОКР, особенно для модернизированной или усовершенствованной продукции, когда первоначальные ассигнования были значительными, и в дальнейшем не учитываются по объективным причинам. По мере завершения НИОКР и освоения серийного производства текущие затраты на НИОКР практически исчезают [1, 36]. Другим случаем является запуск продукта в серийное производство, когда средства, вложенные в НИОКР, распределяются между однотипной наукоемкой продукцией, которая была произведена с использованием сходных технологических процессов.

По мнению автора, понятия наукоемкости отрасли и технологий (высоких, критических, прорывных, инновационных) тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены применительно к двум различным проекциям. В первой проекции технологии, используемые непосредственно для производства наукоемкой продукции, являются показателем технологического уровня производства в его определенной взаимосвязи с понятием технологического уклада. Во второй проекции технологии, составляющие основу неких отраслей экономики и требующие для себя производства наукоемкой продукции, являются показателем технологического уровня потребления и тесно взаимосвязаны с понятием технологического уровня производства. К таким отраслям, которые автором определены как отрасли высокотехнологичных услуг, можно отнести отрасль авиационных перевозок, материально-технической основой которой является авиационная промышленность, производящая авиационную технику.

У большинства отечественных ученых два таких понятия, как “высокотехнологичный” и “наукоемкий” ассоциируются одинаковыми критериями и используются зачастую как синонимы, что не всегда корректно. В случае, если производство является наукоемким, это

не всегда означает, что оно отвечает критерию его высокотехнологичности. Что касается инновационной составляющей, то она и вовсе не присутствует ни в одном определении понятия «наукоемкая продукция», являясь при этом такой самостоятельной категорией, как «инновационная продукция». В существующей научной литературе большинство ученых в качестве критерия наукоемкости продукции понимают отношение затрат на НИОКР к общим затратам, объемам производства или продаж. Наукоемкими являются отрасли, в которых критерий наукоемкости в два раза превышает среднемировой критерий в реальном секторе экономики составляет, по различным оценкам, 3,5-4,5% (по мнению некоторых исследователей, – до 8,5%, в зависимости от степени технологической интенсивности отрасли) [2, 65-66].

Понятие наукоемкости отрасли тесно взаимосвязано и взаимообусловлено применительно к двум различным проекциям, одна из которых основана на технологическом уровне производства, другая – на технологическом уровне потребления. Под высокотехнологичной отраслью автор будет понимать отрасль экономики, которая является потребителем все видов продукции, созданных наукоемкими отраслями и являющихся для нее материально-технической основой существования и развития, что, по сути, определяет высокотехнологичную отрасль как отрасль высокотехнологичных услуг.

Автором были выявлены следующие недостатки общепринятого критерия наукоемкости:

- критерий не позволяет охарактеризовать уровень наукоемкости той или иной продукции, относящейся к масштабам отрасли, т.к. рассчитывается без учета уровня технологий его производства и принадлежности предприятия к конкретной группе технологической интенсивности;

- ограниченная возможность применения критерия для экономических сопоставлений в аналитических исследованиях. Поскольку согласно данному критерию наукоемкость зависит от затрат на НИОКР и общего объ-

ема затрат или продаж, то ее изменение носит циклический характер: этап разработки новой продукции с высокими затратами на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы следует перед расширением масштаба производства;

- критерий не учитывает результативность НИОКР, на которые выделяются денежные средства, и инновационную активность предприятий.

В связи с тем, что наукоемкость некоторых производств не может быть определена точно в связи со сложностью оценки общих расходов на НИОКР, в различных литературных источниках предложены различные классификации наукоемких отраслей. При этом их группировка часто затруднена вследствие того, что многие отрасли не являются совокупностью гомогенных производств. Поэтому применение общепринятого критерия наукоемкости для анализа и прогнозирования развития отечественного наукоемкого производства нецелесообразно. Для получения более объективных оценок наукоемкости продукции требуются показатели, которые отражали бы не только уровень затрат на НИОКР и масштабы производства в отрасли, но и могли бы использоваться в различных аналитических сопоставлениях. Автором предлагается следующий показатель наукоемкости продукции F :

$$F = \frac{4}{\frac{1}{k_1} + \frac{1}{k_2} + \frac{1}{k_3} + \frac{1}{k_4}}, \quad k_1 = \frac{V_2}{V_1}, \quad k_2 = \frac{V_3}{V_2}, \quad k_3 = \frac{V_4}{V_1},$$

$$k_4 = \frac{V_5}{V_4} \quad (1)$$

где: k_1 – доля производства продукции, созданной в результате научной и научно-технической деятельности, в общем объеме производства обрабатывающей промышленности; k_2 – доля производства продукции, созданной в результате научной и научно-технической деятельности, в общем объеме производства обрабатывающей промышленности с учетом результативности НИОКР; k_3 – доля производства продукции отраслей высокой и средней технологической интенсивности (согласно классификации ОЭСР) в об-

щем объеме производства обрабатывающей промышленности; k_4 – доля производства инновационной продукции в объеме производства отраслей высокой и средней технологической интенсивности (согласно классификации ОЭСР); V_1 – общий объем продаж продукции предприятий обрабатывающей промышленности; V_2 – объем производства продукции, созданный в результате научной и научно-технической деятельности; V_3 – объем производства продукции, созданный в результате научной и научно-технической деятельности, с учетом результативности НИОКР; V_4 – объем производства продукции отраслей высокой и средней технологической интенсивности (согласно классификации ОЭСР); V_5 – объем производства инновационной продукции отраслей высокой и средней технологической интенсивности (согласно классификации ОЭСР).

Поскольку показатель наукоемкости продукции $F \leq 1$, то его величина может служить характеристикой технологической интенсивности и использоваться для условной оценки уровня развития высокотехнологичных и наукоемких отраслей. Показатель наукоемкости может использоваться для сравнения технологической интенсивности в отраслях или по группам однородных предприятий. При изучении показателя наукоемкости в динамике может проводиться и факторный анализ условий тех или иных видов продукции. Взаимодействие исходных коэффициентов в структуре показателя наукоемкости оказывает совокупное влияние на его величину. Увеличение любой из двух составляющих способствует его приросту. Поэтому расширение круга предприятий, особенно крупных, может увеличивать значение показателя в условиях, когда масштабы непосредственно производственной деятельности увеличатся незначительно.

По результатам проведенных расчетов показателя наукоемкости для отечественной обрабатывающей промышленности различной степени технологической интенсивности было выявлено следующее. Значение показателя для предприятий высокой и средней

технологической интенсивности составило 7,52%, для предприятий низкой технологической интенсивности – 1,28%. Средний показатель наукоемкости с учетом удельного веса каждого вида производства в общем объеме составил 5,22%.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бендиков М.А., Фролов И.Э. Рынки высокотехнологичной продукции: тенденции и перспективы развития // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 2. С. 34-38.
2. Варшавский А.Е. Наукоемкие отрасли и высокие технологии: определение, показатели, техническая политика, удельный вес в структуре экономики России // Экономическая наука современной России. 2000. № 2. С. 61-83.
3. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия 2050: стратегия инновационного прорыва. М.: Экономика, 2005. 624 с.
4. Мау В.А. Экономическая политика 2007 года: успехи и риски // Вопросы экономики. 2008. № 2. С. 4-25.
5. Полтерович В.М. Гипотеза об инновационной паузе и стратегии модернизации // Вопросы экономики. 2009. № 6. С. 4-22.

УДК 331.36:378

Родикова О.Ю.

Национальный институт бизнеса (г. Москва)

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧАСТНИКОВ В СИСТЕМЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО АУТСОРСИНГА

O. Rodikova

National Business Institute (Moscow)

ENTERPRISE – OUTSOURCER FIRM – EDUCATIONAL ESTABLISHMENT INTERACTION MECHANISMS

Аннотация. Статья посвящена развитию системы дополнительного профессионального образования (ДПО) в современных условиях с применением инновационной управленческой технологии на основе образовательного аутсорсинга. В работе предложены механизмы по организации взаимодействия участников системы дополнительного профессионального образования, учитывающие специфику бизнеса, направленные на совершенствование функционирования экономики.

Ключевые слова: образовательный аутсорсинг, дополнительное профессиональное образование (ДПО), корпоративное образование, обучение и развитие персонала, кадровый аутсорсинг, аутсорсер.

Abstract. The paper is devoted to the development of additional professional education system under modern conditions with introduction of innovative management technique based on educational outsourcing. The author suggests some mechanisms of organizing interaction among the members of additional professional education system which take into account the specificity of business and stimulate economic functioning.

Key words: educational outsourcing, additional professional education, corporate education, staff teaching and training, staff outsourcing, outsourcer.

Современной России нужна конкурентоспособная образовательная система. Без повышения качества и эффективности работы системы профессионального образования, приведения ее в соответствие текущим и перспективным потребностям рынка труда, тенденциям мирового экономического развития, а также организации непрерывного образования, повышения квалификации и профессиональной переподготовки каждого работника невозможно обеспечить инновационное развитие страны и ее конкурентоспособность.

Образовательной системе необходимо выстраивать стратегию развития и соответствующую ей инфраструктуру, чувствительную к изменениям рынка и в первую очередь к потребностям производства. Это должно находить отражение в стандартах преподавания и образовательных программах, в партнерстве с бизнесом, создании новых структур осуществляющих связь образования и работодателя. Особая роль принадлежит системе дополнительного профессионального образования (ДПО). Основными формами в системе ДПО по переподготовке и повышению квалификации остаются: собственные структуры предприятия (корпоративные университеты), учебные центры / курсы-семинары, организуемые кадровыми, тренинговыми, консалтинговыми агентствами или частными консультантами, учреждения системы образования (ВПО, СПО, НПО).

Работодатели отмечают большую потребность в совершенствовании профессиональной подготовки кадров, но на практике деятельность руководителей предприятий и организаций в направлении взаимодействия с учебными заведениями продолжает сворачиваться, «в 2005 г. мероприятия по повышению квалификации и переподготовке кадров были на 72% предприятий, а в 2009 г. – на 61%» [4]. Доля предприятий, сотрудничающих, в каких либо формах, с вузами, сократилась за 5 лет с 49% до 29%, сотрудничающих со средними профессиональными учреждениями – с 39% до 28% и доля сотрудничающих с НПО – с 41% до 29 [4].

Из-за неспособности системы профессионального образования соответствовать требованиям рынка и потребностям бизнеса, в нашей стране формируется новое направление, в котором участвуют работодатели, используя рыночные механизмы в подготовке новых специальностей и специалистов и изменении условий их обучения. Ключевым моментом в этом вопросе является корпоративное образование [3]. Предприятия перестают быть потребителями образовательных услуг, они становятся производителями с собственной образовательной инфраструктурой, которая доступна, как правило, только крупным предприятиям. Средние и малые предприятия в силу своего масштаба действия, ограниченных ресурсов и др. не имеют возможности создать собственную структуру, осуществляющую обучение и развитие персонала. Данный сектор экономики нуждается во внешнем посреднике, который может сформулировать адекватную кадровую стратегию, сформировать требования, оценить персонал, осуществить управление знаниями, обучением и развитием персонала. Этот способ формирования кадров представляет собой образовательный аутсорсинг [3].

Развитие образовательного аутсорсинга как бизнес-структуры, обеспечивающий взаимоотношения между малыми и средними предприятиями и учебными заведениями системы профессионального образования, в том числе системы ДПО по вопросам обуче-

ния кадров, весьма актуален, так как в условиях растущей конкуренции обучение должно носить системный, непрерывный характер и быть «включенным» во внутреннюю среду компании, чего не могут обеспечить другие внешние посредники. Актуальность возрастает, в связи с падением интереса работодателей к учреждениям системы образования перед учебными заведениями встает вопрос: выстраивать взаимоотношения с предприятиями самим или делегировать данный вопрос специализированным компаниям.

Таким образом, развитие системы ДПО в современных условиях с применением инновационной управленческой технологии на основе образовательного аутсорсинга имеют особую актуальность как на федеральном, так и региональном уровне и, в частности, в Московской области. Московская область – один из наиболее динамично развивающихся регионов РФ, обладает уникальной научно-технической базой, трудовыми ресурсами, развитым промышленным (2 место по России) и др. производством.

Численность ЭАН (экономически активного населения) (в возрасте 15-72 лет), по данным Мособлстата, по итогам выборочного обследования населения по проблемам занятости, составила 3726 тыс. человек, среди которых 3609 тыс. человек квалифицировались как занятые экономической деятельностью, и 117 тыс. человек – как безработные [2].

На территории области – 180 тыс. предприятий и организаций. Количество субъектов малого и среднего предпринимательства за январь-декабрь 2010 г. составило 247,611 тыс. единиц, что на 7,5 процентов больше, чем по итогам 2009 г. (230,414). На территории Московской области всего 377 учебных заведения, из них: 176 образовательных учреждений высшего профессионального образования в 27 муниципальных образованиях МО, из них: федеральных – 29, в том числе 53 филиала; областных – 7 и 4 филиала; негосударственных (в т.ч. 1 муниц.) – 28 и 50 филиалов; муниципальных – 1. Учреждений НПО начального профессионального 97, 104

– многопрофильные техникумы и колледжи разной ведомственной принадлежности.

Существует достаточно большое количество научных трудов, раскрывающих определенные теоретические и практические аспекты характера функционирования системы ДПО. Однако проводимые теоретические исследования и практические действия педагогической и экономической общности по созданию конкретных образовательных структур, объединений, центров и комплексов ДПО, основывающихся на идее инвестиционной привлекательности учреждений профессионального образования, как в теории, так и на практике не получили должного развития. Достаточно противоречивы научные обоснования вопросов, касающихся содержания организационных и экономических форм ДПО.

В соответствии с этим нами предлагается механизм взаимодействия «предприятия-образовательных учреждений - фирмы-аутсорсера» на основе стратегии образовательного аутсорсинга, учитывающий специфику бизнеса, который способствует развитию взаимоотношений на новом уровне, так как может адаптироваться к потребностям рынка, направлен на инновационное обновление, открывает доступ к новым знаниям, технологиям, программам, сокращает издержки, усиливает конкурентоспособность, влияет на эффективность работы и предприятия и учебного заведения и системы профессионального образования в целом.

В основу механизма образовательного аутсорсинга легли следующие принципы: непрерывности – для предприятия; системности – для образовательного учреждения; профессионализма – для аутсорсера. Взаимодействия между ними строятся на основе горизонтальных и вертикальных связей, что способствует приближению классического образования потребностям конкретного

бизнеса, а также укреплению взаимоотношений между предприятиями и системой ДПО на качественно новом уровне.

Нами предлагаются следующие организационные модели взаимодействия, разработанные с учетом специфики бизнеса: модель № 1 – сочетает в себе полный цикл кадрового и образовательного аутсорсинга, модель разработана с учетом концентрации малого и среднего бизнеса на одной территории; модель № 2 – образовательный аутсорсинг с элементами кадрового аутсорсинга, охватывает одну или несколько кадровых процедур, данная модель разработана с учетом профориентации на узкую специализацию в вопросах специфики обучения; модель № 3 – образовательный аутсорсинг – создание корпоративного университета, модель разработана с учетом повсеместного внедрения внутрифирменного обучения.

Разработанные модели направлены на решение важной народнохозяйственной задачи: совершенствование ДПО, оказывающее решающее влияние на эффективность функционирования экономики.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ежегодный доклад Правительства Московской области о состоянии, проблемах и перспективах развития малого и среднего предпринимательства в Московской области. МО г. Красногорск, 2011. 175 с.
2. Заявка на участие в конкурсном отборе субъектов Российской Федерации, реализующих региональные комплексные программы развития профессионального образования. Московская область: МО, г. Красногорск, 2011. 88 с.
3. Сулакшин С.С., Пинтаев М.Ю., Малчинов А.С. Проблемы формирования кадрового ресурса в России: Монография. М.: Научный эксперт, 2009. 130 с.
4. Экономика образования: итоги мониторинга, 2009. Информационный бюллетень. М.: ГУ-ВШЭ, 2010. 65 с.

УДК. 338.26

Тимонин А.В.

Московский государственный областной университет

ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

A. Timonin

Moscow State Regional University

PROBLEMS OF STRATEGIC MANAGEMENT IN ELECTRONIC INDUSTRY

Аннотация. Электронная промышленность является отраслью, которая определяет перспективы развития производства и экономического роста страны. В статье рассмотрено современное состояние и задачи развития электроники и вытекающие из них проблемы стратегического управления в организациях электронной промышленности России. Современные микрoeлектронные производства требуют создания новой технологической среды в электронной промышленности в целом и предъявляют ряд требований к системам управления. В статье представлены и варианты стратегических альтернатив развития отрасли в России.

Ключевые слова: электронная промышленность, электроника, стратегическое управление, развитие электроники в России.

Abstract. Electronic industry is a branch that determines the prospects of industrial development and economic growth of the country. The article considers the current state and problems of electronics development and issues of strategic management in organizations of Russia's electronic industry.

Modern microelectronic production necessitates the creation of new technological environment in electronic industry as a whole and suggests some requirements to control system. The article presents some variants of strategic alternatives of Russia's industrial development.

Key words: electronic industry, electronics, strategic management, electronics development in Russia.

Электронная промышленность является той отраслью, которая во многом определяет перспективы развития производства и экономического роста всей страны. На сегодняшний день в России наблюдается полная зависимость от импортной электроники. Проблема обостряется тем, что зарубежные поставщики усилили контроль за движением технологий. Так, на сегодняшний день, чтобы заказать в США микросхемы или оборудование, нужно подробно обосновать контролирующим органам цели его использования. С другой стороны, современное российское вооружение на 80-90% зависит от американской элементной базы. Подобная ситуация наблюдается и в космической отрасли, в которой импортная элементная база составляет до 80%. Все вышесказанное подтверждает прямую зависимость промышленного развития и обороноспособности России от иностранных поставщиков электроники.

При этом входные барьеры в отрасль постоянно усложняются и дорожают. В мировой электронике лидируют несколько крупных игроков, подобных Intel, Qualcomm и Samsung, остальные вынуждены заключать с ними альянсы. С точки зрения вложений в отрасль речь идет об инвестициях в десятки миллиардов долларов, связанных с переходом в область нанoeлектроники. Безусловно, есть страны, которые не имеют своей электроники, но Россия, претендуя на экспорт современного оружия, авиастроение, развитие атомной промышлен-

ности, обойтись без электроники не может. Рассмотрим существенные задачи развития электроники и вытекающие из них проблемы стратегического управления в организациях электронной промышленности России [2; 3; 4].

1. Строительство современных предприятий (фабрик).

Положительным практическим примером является запуск в работу на заводе «Микрон» фабрики по производству микроэлектронных чипов с нормами 180 и 90 нанометров. Проект состоялся при финансовой поддержке «Роснано» в союзе с франко-итальянскими партнерами. Ввод этого производства позволил сократить технологическое отставание до двух поколений, и для развития большей части электронных систем, по оценкам специалистов, этого пока достаточно. Но мировые лидеры электроники не стоят на месте и разрабатывают микросхемы с проектными нормами в 40-45 и даже 20 нанометров. В связи с этим Минэкономразвития России совместно с АФК «Система» разрабатывают проект производства микрочипов по технологии 65-45 нанометров.

Современные микроэлектронные фабрики требуют создания новой технологической среды в электронной промышленности в целом, что невозможно без государственной поддержки, и предъявляют ряд требований к системе стратегического управления подобных организаций. Так, ужесточаются требования к квалификации и образованию персонала, требуется создание определенной иерархии дизайн-центров, разрабатывающих микросхемы, приведение вспомогательных производств в соответствие с требованиями мирового уровня. И здесь особое значение, прежде всего, имеет господдержка по регулированию тарифов на электроэнергию.

2. Создание иерархической системы дизайн-центров.

Инфраструктура электронной промышленности основывается на производстве микросхем, но по сути требует создания внутри страны и включения в мировые системы дизайн-центров. Так, инфраструкту-

ра электронности промышленности представляет собой цепочку: фабрика – базовый дизайн-центр – дизайн-центры IP-блоков – системные дизайн-центры – производители электронной техники. Так, успех фабрики «Микрон» напрямую зависит от востребованности ее библиотеки IP-элементов, разрабатываемых базовым центром, и от заинтересованности дизайн-центров по разработке IP-блоков работать с ней. А в конечном итоге, от разработки IP-блоков до разработки систем на их основе в различных отраслях промышленности. Для этого необходимы возможности не только «Микрона», но и возможности проектирования на этой основе техники во всех отраслях промышленности. Все сказанное обосновывает третью проблему – формирование внутреннего спроса на компоненты электроники, производимые в России.

3. Формирование внутреннего спроса продукцию электронной промышленности.

В этой связи задача российской электронной промышленности – замкнуть инфраструктуру внутри России. Это позволит наращивать мощности фабрики «Микрон». Поскольку возможности производства используются для производства чипов для паспортов, для билетов метро и для чипов идентификации, которые идут на экспорт, производство не может быть использовано для оборонных заказов. И для решения этой задачи необходима разработка требований к производителям электронной техники на основе российской элементной базы.

4. Создание и развитие компаний, потенциально способных выйти на мировой рынок.

Выход на новый уровень требует создания соответствующего стратегического управления в сочетании с господдержкой организаций электронной промышленности, в том числе за счет госзаказов на чипы для паспортов. Стратегический шаг организаций электронной промышленности должен заключаться в поиске новых продуктов на формирующихся рынках и технологиях, в том числе для массового производства электро-

ники. Одной из таких перспектив может быть разработка приборов для видеонаблюдения в сопровождении с аппаратной поддержкой таких систем. Это – перспектива создать мировую конкурентную технологию и развить все звенья инфраструктуры электронной промышленности. Что, в свою очередь, требует создания соответствующих структур стратегического управления для организаций электронной промышленности.

5. Задача развития фундаментальной науки в области электроники.

Кроме кремниевой электроники, следует обратить внимание и на другие направления микроэлектроники. Это светотехника, СВЧ и силовая электроника. Все эти три направления требуют использования сложных материалов, технологии производства которых есть в России. Идея развития этих областей также может идти от разработки конкурентного продукта до строительства фабрик по производству собственной элементной базы, начиная производство на импортной базе. Так, ОАО «Российская электроника» с рядом российских партнеров разрабатывает проект светодиодного освещения. Томская компания «Микрон» занимает порядка 60% российского рынка радиорелейных систем связи, пройдя путь от производства конкурентоспособного продукта на импортной базе до строительства собственных фабрик. С позиции выделения средств на развитие здесь встают вопросы приоритета выбора – поддерживать государственные предприятия или создавать внутреннюю конкуренцию и привлекать к решению государственных задач и частных предприятий [1; 4; 5].

Другая опасность заключается в том, что, по мнению ряда специалистов, после 2020 г. в электронике произойдет смена технологической парадигмы и возможности развития есть в новых направлениях (полупроводники на графене, органические полупроводники, наноэлектроника и др.), и именно вокруг них нужно создавать инфраструктуру, включая разработку новых технологий и оборудования для них. Для этого нужны стратегические структуры привлечения и роста персо-

нала, соединяющие производство и науку. Создание такого центра или центров может специализироваться по направлениям электроники.

Сказанное выше подтверждает, что развитие электронной промышленности во многом определяется политикой государства в этой области. Для реализации единой государственной политики и решения проблемы динамичного развития электронной промышленности Российской Федерации в августе 2007 г. была утверждена Стратегия развития электронной промышленности России на период до 2025 г., которая позволила продвинуться в решении ряда стратегических задач отрасли. Для дальнейшего успешного развития отрасли электроники необходимо построение взаимоотношений между государством и бизнесом на принципах государственно-частного партнерства и создание соответствующих структур стратегического управления как на уровне отрасли, так и внутри организаций.

В целом можно выделить несколько вариантов стратегических альтернатив развития отрасли электронной промышленности в России. Такими альтернативами могут быть: строительство фабрик по выпуску микрочипов и построение необходимой инфраструктуры; выбор бизнес-идеи и продукта, потенциально конкурентного на мировом рынке, и строительство производства чипов под нее; развитие электроники за счет некремниевых областей, таких, как светотехника, силовая электроника, СВЧ-электроника; включение в разработки, связанные с переходом на новую технологическую парадигму – органические полупроводники, полупроводники на графене, полупроводники на фуллерене и др. Выбор той или иной альтернативы или их комбинаций должен происходить как на уровне всей страны, так и на уровне отдельных компаний отрасли. В любом случае, развитие электронной отрасли требует разработки и соответствующих структур стратегического управления.

Из перспективных задач ближайшего будущего для организаций электронной

промышленности следует отметить [3; 4; 6] следующее. Принята стратегия ускоренного освоения микроэлектронных технологий нового поколения и создания межотраслевой вертикально интегрированной системы сквозного проектирования сверхбольших интегральных схем и аппаратуры. Для решения этой основополагающей задачи будет создано и модернизировано более 15 ключевых производств электронной компонентной базы, реализована сеть из 40-50 центров проектирования сверхбольших интегральных схем и создан межотраслевой центр шаблонов. Производственную базу микроэлектроники (кремниевые фабрики) предполагается реализовать как имеющие национальное значение инвестиционные проекты, финансируемые из средств Инвестиционного фонда Российской Федерации. Это должно позволить включиться в мировую систему разделения труда и производить аппаратуру и системы стратегического значения на базе современной электронной компонентной базы. Рассматриваются планы создания единого инновационного центра для исследований и разработок, характерной чертой которого является большая плотность высокотехнологичных компаний. Место будущего центра должно быть определено в ближайшем будущем. Российские компании, в частности ОАО «Российская электроника» и Уральский оптико-механический завод, вступили в борьбу за рынок

светодиодных светильников. ОАО «Российская электроника» начало строительство завода полного цикла по их производству, ввод в строй ожидается в 2013 г. Реализация задач ближайшего будущего в свою очередь также требует создания современных структур стратегического управления.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Алешин А.Н. Будущее за полимерной электроникой // «Инновации». 2007. № 12. С. 76-79.
2. Антонен Е.А. Возможности развития электронной промышленности // «Экономист». 2001. № 9. С. 9-12.
3. Борисов Ю. Отечественная электронная промышленность: реалии и перспективы [Электронный ресурс] // Промышленные ведомости. 2006. №4. содержание номера: [сайт]. URL: <http://www.promved.ru/articles/article.phtml?id=766&nomer=28> (дата обращения 15.09.2011).
4. Леденцов Н.Н. Перспективы развития электронной промышленности в России [Электронный ресурс] // Электроника: наука, технология, бизнес: [сайт]. URL: <http://www.electronics.ru/issue/2005/1/19/> (дата обращения: 05.09.2011).
5. Механик А. Прислушаться к Дэн Сяопину // Эксперт. 2011. № 18. С. 55-61.
6. Стратегия развития электронной промышленности России на период до 2025 года Министерство промышленности и энергетики РФ 7 августа 2007 г. Приказ N 311. [Электронный ресурс]// Информационный канал торговой промышленной палаты Российской Федерации: [сайт]. URL: http://www.innovbusiness.ru/pravo/DocumShow_DocumID_132449.html (дата обращения: 10.09.2011).

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Межвузовская научно-практическая конференция на тему: «Актуальные проблемы экономики, управления народным хозяйством и экономического образования – осень 2011»

13 октября 2011 г. в Московском государственном областном университете под научно-методическим руководством кафедры менеджмента (руководитель – д.э.н., профессор Желтенков А.В.) прошла Межвузовская научно-практическая конференция на тему: «Актуальные проблемы экономики, управления народным хозяйством и экономического образования – осень 2011».

Работа научно-практической конференции была спланирована по следующим направлениям:

- проблемы экономики и управления народным хозяйством России в условиях глобализации;
- проблемы управления современными организациями;
- проблемы экономического образования в России.

В работе научно-практической конференции приняли участие представители различных вузов: Московский государственный областной университет, Московский авиационный институт (Государственный технический университет), Государственный университет управления, Московская сельскохозяйственная академия им. К.А. Тимирязева, Московский государственный вечерний металлургический институт и др.

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

По результатам межвузовской научно-практической конференции опубликованы более 30-ти статей в научном сборнике «Актуальные проблемы экономики, управления народным хозяйством и экономического образования – осень 2011».

На открытии конференции со вступительной речью выступила директор института экономики, управления и права д.п.н., к.э.н., профессор Чистоходова Л.И.

С пленарной речью выступил заведующий кафедрой «Менеджмент» д.э.н., профессор Желтенков А.В. на тему: «Основные направления развития машиностроения в России».

Авторы статей в процессе выступления изложили различные аспекты исследуемых проблем, привели анализ различных подходов к исследуемым проблемам, их положительные и негативные моменты при реализации в государственном масштабе и в результате предложили наиболее рациональные варианты применения в практике.

В целом опыт проведения Межвузовской научно-практической конференции «Актуальные проблемы экономики, управления народным хозяйством и экономического образования» – положительный, результаты совместной научной работы позволили раскрыть теоретико-методологические аспекты исследуемых проблем и выработать практические рекомендации по совершенствованию экономики РФ, управления народным хозяйством и экономического образования.

НАШИ АВТОРЫ

Абгарян Арам Арменович – бакалавр экономики Российского университета дружбы народов; e-mail: abgaryan-aram@rambler.ru.

Аристархова Маргарита Константиновна – доктор экономических наук, профессор, аспирант кафедры налогов и налогообложения Уфимского государственного авиационного технического университета; e-mail: ninufa@mail.ru.

Ахмедов Руслан Равильевич – аспирант кафедры менеджмента Московского государственного областного университета; e-mail: rapid2507@mail.ru.

Великоредачанин Дмитрий Олегович – аспирант кафедры экономики и предпринимательства Московского государственного областного университета; e-mail: Velikoredchanin_DO@nomos.ru.

Гисматуллина Эльвира Курбангалеевна – аспирант кафедры экономической теории и инвестирования Московского государственного университета экономики, статистики и информатики, ведущий менеджер управления по внеучебной работе Московского государственного университета экономики, статистики и информатики; e-mail: EGismatullina@mesi.ru.

Гузаиров Мурат Бакеевич – доктор технических наук, профессор, ректор Уфимского государственного авиационного технического университета; e-mail: e-n-k@mail.ru.

Гусев Сергей Александрович – кандидат экономических наук, доцент кафедры организации перевозок и управления на транспорте (автомобильном) Саратовского государственного технического университета; e-mail: o051nm@yandex.ru.

Демин Сергей Сергеевич – кандидат экономических наук, доцент, заместитель генерального директора Государственного научно-исследовательского института гражданской авиации; e-mail: SDemin@ewedi.org.

Ермаков Дмитрий Николаевич – кандидат исторических наук, кандидат экономических наук, доктор политических наук, профессор маркетинга, экономики и социологии труда Российского государственного социального университета; e-mail: dermakow@mail.ru.

Золотушкина Жанна Андреевна – аспирант кафедры организации перевозок и управления на транспорте (автомобильном) Саратовского государственного технического университета; e-mail: janex3@yandex.ru.

Кузьмина Елена Анатольевна – аспирант кафедры налогов и налогообложения Уфимского государственного авиационного технического университета; e-mail: l-n-k@mail.ru.

Мготлов Астемир Толевич – бакалавр экономики Российского университета дружбы народов; e-mail: kabardam@yandex.ru.

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

Попов Григорий Германович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Московского государственного областного университета; e-mail: GGPopov2009@mail.ru.

Родикова Оксана Юрьевна – аспирант кафедры экономики и управления на предприятии Национального института бизнеса; e-mail: rodikova@bk.ru.

Тимонин Андрей Викторович – аспирант кафедры менеджмента Московского государственного областного университета; e-mail: kaf-menedg@mgou.ru.

Чистоходова Людмила Ивановна – профессор кафедры экономики и предпринимательства Московского государственного областного университета; e-mail: kaf413@mail.ru.

Щеголевский Валентин Александрович – кандидат экономических наук, доцент Московского государственного областного университета; e-mail: val125@mail.ru.