

# **ВЕСТНИК ИВАНОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

Серия «Экономика»

Вып. 2 (24), 2015

Экономика

Научный журнал

Издается с 2000 года

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи,  
информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)  
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-60995 от 5 марта 2015 г.

Учредитель ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет»

## **РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:**

**В. Н. Егоров**, д-р экон. наук  
(*председатель*)

**С. А. Сырбу**, д-р хим. наук  
(*зам. председателя*)

**В. И. Назаров**, д-р психол. наук  
(*зам. председателя*)

**К. Я. Авербух**, д-р филол. наук (Москва)

**Ю. М. Воронов**, д-р полит. наук

**Н. В. Усольцева**, д-р хим. наук

**Ю. М. Резник**, д-р филос. наук (Москва)

**О. А. Хасбулатова**, д-р ист. наук

**Л. В. Михеева**  
(*ответственный секретарь*)

## **РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:**

**Б. Д. Бабаев**, д-р экон. наук  
(*главный редактор*) (Иваново)

**Е. Е. Иродова**, д-р экон. наук  
(*зам. главного редактора*) (Иваново)

**У. Ж. Алиев**, д-р экон. наук  
(Республика Казахстан)

**Н. А. Амосова**, д-р экон. наук (Москва)

**З. В. Брагина**, д-р экон. наук (Кострома)

**А. О. Блинов**, д-р экон. наук (Москва)

**В. А. Гордеев**, д-р экон. наук (Ярославль)

**Ю. Н. Лапыгин**, д-р экон. наук  
(Владимир)

**П. С. Лемещенко**, д-р экон. наук  
(Республика Беларусь)

**Е. Е. Николаева**, д-р экон. наук  
(Иваново)

**Г. В. Ульянов**, д-р экон. наук (Ковров)

**В. Н. Шуков**, д-р экон. наук (Иваново)

**С. Г. Езерская**, канд. экон. наук  
(*ответственный секретарь*) (Иваново)

## **Адрес редакции (издательства):**

153025 Иваново, ул. Ермака, 39, к. 362  
тел./факс: (4932) 32-66-00  
e-mail: dipol53@mail.ru

Подписной индекс в каталоге  
«Пресса России» 41512

Электронная копия журнала размещена  
на сайтах [www.elibrary.ru](http://www.elibrary.ru),  
[www.ivanovo.ac.ru](http://www.ivanovo.ac.ru)

# IVANOVO STATE UNIVERSITY BULLETIN

---

Series «Economics»

---

Issue 2 (24), 2015

Economics

Scientific journal

Issued since 2000

---

The journal is registered in the Federal Agency for the Oversight in the Sphere of Communication, Information Technology and Mass Communications (Roskomnadzor)  
Registration certificate III № ФЦ77-60995 of March 5, 2015

---

Founded by Ivanovo State University

---

## EDITORIAL COUNCIL:

**V. N. Egorov**, Doctor of Economics  
(Chairman)

**S. A. Syrbu**, Doctor of Chemistry  
(Vice-Chairman)

**V. I. Nazarov**, Doctor of Psychology  
(Vice-Chairman)

**K. Ya. Averbuch**, Doctor of Philology  
(Moscow)

**Yu. M. Voronov**, Doctor of Politics

**N. V. Usoltseva**, Doctor of Chemistry

**Yu. M. Reznik**, Doctor of Philosophy  
(Moscow)

**O. A. Khasbulatova**, Doctor of History

**L. V. Mikheeva** (Secretary-in-Chief)

## EDITORIAL BOARD OF THE SERIES «ECONOMICS»:

**B. D. Babayev**, Doctor of Economics  
(Editor-in-Chief) (Ivanovo)

**E. E. Irodova**, Doctor of Economics  
(Vice-Chief Editor) (Ivanovo)

**U. Zh. Aliev**, Doctor of Economics  
(Kazakhstan)

**N. A. Amosova**, Doctor of Economics (Moscow)

**Z. V. Bragina**, Doctor of Economics  
(Kostroma)

**A. O. Blinov**, Doctor of Economics (Moscow)

**V. A. Gordeev**, Doctor of Economics  
(Yaroslavl)

**Yu. N. Lapygin**, Doctor of Economics  
(Vladimir)

**P. S. Lemeschenko**, Doctor of Economics  
(Republic of Belarus)

**E. E. Nikolayeva**, Doctor of Economics  
(Ivanovo)

**G. V. Ulyanov**, Doctor of Economics (Kovrov)

**V. N. Schukov**, Doctor of Economics  
(Ivanovo)

**S. G. Ezerskaya**, Candidate of Science,  
Economics (Executive Secretary) (Ivanovo)

## Address of the editorial office:

153025, Ivanovo, Ermak str., 39, office 362  
tel./fax: (4932) 32-66-00  
e-mail: dipol53@mail.ru

Index of subscription  
in the catalogue «Russian Press» 41512  
Electronic copy of the journal can be found  
on the web-sites [www.elibrary.ru](http://www.elibrary.ru),  
[www.ivanovo.ac.ru](http://www.ivanovo.ac.ru)

## СОДЕРЖАНИЕ

---

---

<i>Колонка главного редактора</i> .....	5
---	---

### Научные статьи

<b>Бабаев Б. Д.</b> Об исследовательских темах (экономические науки).....	6
<b>Кайгородов А. Г., Шекшуев А. В.</b> Экономический и финансовый потенциал предприятия: проблемы систематизации и взаимосвязи.....	13
<b>Бондырева И. Б.</b> Вызовы современности и актуальные проблемы подготовки инженеров.....	22
<b>Новиков В. А.</b> Особенности включения научно-технических работников в производственный процесс.....	29
<b>Сотскова Е. А., Сотсков А. Н.</b> Проблема мотивации персонала организации с учетом ценностей поколений.....	34
<b>Берендеева А. Б., Ледайкина И. И., Пустовалова И. Н.</b> Земельно-имущественный комплекс региона: экономико-правовые аспекты исследования.....	39
<b>Блинов А. О.</b> О новой индустриализации, активной промышленной политике и духовном возрождении российского общества.....	48
<b>Лифшиц А. С.</b> Оценка уровня производственного и коммерческого потенциалов промышленного предприятия и выявление резервов их роста.....	54

### Трибуна ученого

<b>Корняков В. И.</b> Найти свой путь.....	59
<b>Столбов В. П., Щуков В. Н.</b> Величие и цена победы (К 70-летию Победы в Великой Отечественной войне 1941–1945 гг.).....	65

### Научная жизнь

<b>Ядгаров Я. С., Сидоров В. А., Николаева Е. Е.</b> Вектор развития рыночного хозяйства в отражении экономической науки.....	73
---	----

### Новые имена

<b>Сергеева Е. И.</b> Анализ рынка молочной промышленности в Ивановской области за 2014–2015 гг. ....	81
<b>Зайцева Н. Е.</b> Прикладной аспект информационной экономики.....	85

### Памятные страницы

<b>Куликов В. И., Лифшиц А. С., Сокова И. А.</b> Слово о профессионале, о человеке большой души и открытого сердца (Памяти М. А. Вортман).....	91
--	----

<i>Сведения об авторах</i> .....	96
----------------------------------	----

<i>Информация для авторов</i> <i>«Вестника Ивановского государственного университета»</i> .....	98
--	----

CONTENTS

---

---

*Editor-in-Chief's Column* ..... 5

**Scientific articles**

**Babaev B. D.** On research topics (economic science)... 6  
**Kaygorodov A. G., Shekshuev A. V.** Economic and financial potential of an enterprise: problems of systematization and interrelation... 13  
**Bondareva I. B.** The challenges and topical issues of training engineers... 22  
**Novikov V. A.** On research topics (economic science) ..... 29  
**Sotskova E. A., Sotskov A. N.** The problem of motivation of personnel of the organization with the values of generations..... 34  
**Berendeeva A. B., Ledyaikina I. I., Pustovalova I. N.** Land-property complex of region: economic and legal aspects of research.. 39  
**Blinov A. O.** About new industrialization, an active industrial policy and the spiritual revival of Russian society..... 48  
**Lifshits A. S.** Assessment of the level of industrial and commercial potentials of the industrial enterprises and identification of reserves growth..... 54

**Scholar's Cathedra**

**Gornakov V. I.** Find your way... 59  
**Stolbov V. P., Shukov V. N.** The greatness and the price of victory (to the 70th anniversary of Victory in the great Patriotic war 1941–1945 gg.)... 65

**The scientific life**

**Yadgarov Y. S., Sidorov V. A., Nikolaeva E. E.** The vector of development of market economy in the reflection of the economic science... 73

**New names**

**Sergeeva E. I.** Market analysis of the dairy industry in the Ivanovo region for 2014–2015..... 81  
**Zaitseva N. E.** Applied aspect of the information economy ..... 85

**Memorable pages**

**Sokova I. A., Kulikov V. I., Lifshits A. S.** A word about the professional, about the person of great soul and an open heart ..... 91

*Information about the authors* ..... 96

*Information for the authors of «Ivanovo State University Bulletin»* ..... 98

## **Колонка главного редактора**

Хочу высказаться по поводу того, что необходимо поддерживать вузовские бюджетные издания типа нашего «Вестника...». Эти издания дают возможность преподавателям публиковать результаты своих исследований на бесплатной основе, что в условиях сравнительно невысокой заработной платы вузовских работников весьма существенно. Известно, что в большинстве случаев людям приходится «раскошелиться», особенно, если речь идет об изданиях из списка ВАК. Немалое число вузов издают сборники научных трудов, но они, как правило, издаются на основе самокупаемости. Заработная плата университетского доцента в провинции находится на уровне 15–16 тыс. р. в месяц, такой уровень дохода, по сути, лишает людей возможности сколько-нибудь широких публикаций на платной основе.

Необходимость поддержки и даже расширения бюджетных изданий в университетах и других вузах связана также с тем, что взят курс на повышение роли и значения вузовской науки. Кстати, здесь есть свои сложности и трудности. Вузовцы перегружены учебной и методической работой, не всегда есть возможность выкроить время для научных изысканий. Мало выделяется денег на эти цели со стороны бюджета. Получить грант нелегко, не всегда ясно, какие проблемы интересуют тех, кто отвечает за грантовую деятельность. Со стороны развертывания науки не особенно положительным фактором является феминизация вузовского образования, ведь на женщин падают большие домашние нагрузки – дети, ведение домашнего хозяйства. К сожалению, в провинциальных вузах налицо дефицит ярких личностей, призванных лидеров организации научных работ. Мне представляется, что издания типа «Вестников...», будучи «домашними», доступными, обеспечивающими авторов редакторской заботой – это важное средство активизации научных работ.

Опыт нашего журнала (он, как самостоятельная серия, издается с 2008 г.) дает основание утверждать, что, наряду с разделом «Научные статьи», вызывают интерес разделы «Заочный круглый стол», «Трибуна ученого», «Портрет ученого» (последний раздел мы показываем по преимуществу в форме юбилейных статей). В то же время возникает необходимость поиска новых форм научных изысканий и рубрик исследовательских колонок. В связи с развитием магистратуры есть веские основания в порядке конкурса публиковать фрагменты исследований магистрантов под рубрикой «Новые имена». Вообще, надо стремиться к тому, чтобы молодежь имела достаточно широкие возможности бюджетных публикаций. Ряд известных мне ваковских журналов берут за статью 5–6 тыс. р.; даже Вольное экономическое общество публикует научные труды и за страницу требует порядка 800 р. Мне представляется, что стремление не только фундаментальные, но и прикладные исследования строить на хозрасчетной основе все-таки ошибочно. В то же время наряду с грантовой деятельностью целесообразно поощрять межвузовские научные исследования, имея в виду проблематику, которая в принципе может быть востребована.

**Б. Д. Бабаев,**  
доктор экономических наук, профессор

## ОБ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ТЕМАХ (ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ)

Автор, опираясь на свой опыт, предлагает для научных изысканий круг исследовательских тем.

**Ключевые слова:** исследовательские темы, политическая экономия, институциональная экономика, конкретные экономические науки.

The author, based on his experience, offers the range of research topics for academic disquisitions.

**Key words:** research topics, political economy, institutional economics, the specific economic sciences.

Довольно часто люди с исследовательской жилкой маются в выборе темы научного поиска. Практика свидетельствует, что аспиранты, соискатели, даже докторанты нередко либо меняют, либо видоизменяют диссертационные темы по ходу углубления своих творческих изысканий. В советское время для обществоведов давали рекомендательные списки тем, в разработке которых заинтересованы и экономика, и общество. Этот опыт следует рассматривать как положительный. В настоящее время по существу нет каких-либо ограничений в выборе темы диссертационного исследования, кроме необходимости соблюдения профиля, области исследования, при этом поощряются стыковые темы, с которыми достаточно часто связаны определенные прорывы в науке.

Мы предлагаем ряд исследовательских тем, исходя из нужд хозяйственной практики, другими словами, с учетом востребованности проблемы.

Работы по методологии экономической науки сложные, ответственные, предполагают хорошую общетеоретическую подготовку. К сожалению, судя по литературе, чисто методологических работ выходит немного. Выдвинем ряд предложений. Прежде всего, обратим внимание на то, что системный подход, которым практически руководствуется едва ли не каждый исследователь-экономист, нуждается в совершенствовании. Как известно, есть круговая методология, спрашивается, в какой степени она может быть представлена в духе системности. На кафедре экономической теории Ивановского государственного университета докторант А. Ю. Роднина выполнила исследование, посвященное кругообороту кредитного ресурса, при этом постаралась теорию вопроса представить таким образом, что она приобрела системный характер. Если взять целый ряд исследований, например, на уровне докторских диссертаций, где авторы заявляют о своей приверженности системному подходу, то на основе обобщения материала можно высказать интересные соображения, касающиеся вопроса совершенствования системного подхода в экономической науке.

В рамках методологических исследований я предлагаю сюжет синтеза политической экономии и институциональной экономики, это, по моему мнению, новое и достаточно плодотворное направление, имеющее отношение не только к методологии, но и к теории широкого круга изучаемых во-

просов. Подход с позиции политической экономии выводит на тему экономического закона. Если же руководствоваться институциональными соображениями, то, в конечном счете, мы приходим к проблематике достаточности или недостаточности институтов, к вопросу степени зрелости институциональной среды. Экономические законы реализуют свой потенциал в зависимости от того, какова институциональная среда. Отсюда тема: институционализация экономических законов, тема, которая может быть разработана применительно к широкому кругу технико-экономических и экономических законов.

На мой взгляд, в ключе методологии заслуживает внимания соединение экономических отношений с организационно-управленческими отношениями. Например, на указанной кафедре соискатель Е. А. Наянова, работавшая под моим руководством, разработала систему индикаторов, показывающих уровень рыночного развития мезоэкономики (региона). Сами индикаторы, например критическая масса предпринимателей, ее наличие или отсутствие, трактуются в духе симбиоза экономических и организационно-управленческих отношений. Такой подход дает возможность не только объяснить содержание какого-либо понятия, но и показать его функциональную роль в экономике. Это интересно и полезно.

Еще один методологический подход, который можно рекомендовать для разработки, это единство экономического и социального аспектов. Например, многие исследователи совершенно справедливо рассматривают категорию собственности с точки зрения экономического содержания и правовой формы. На мой взгляд, это чрезвычайно полезный подход. Формулируемый нами симбиоз двух начал может быть применен к широкому кругу экономических и социально-экономических процессов и явлений.

В настоящее время в связи с сильными позициями мэйнстрима в заметной степени угас интерес к материалистической диалектике. Падение внимания к этой теме связано также с тем, что многие исследователи берут под сомнение само детерминистское понимание изменений в экономике. В то же время в чисто методологическом ключе очень полезно вспомнить принцип единства исторического и логического, который можно эффективно показать на примере исследования наиболее значимых экономических понятий. Логика исследований призвана повторить исторический процесс становления категорий, представив этот процесс очищенным от всякого рода второстепенного, наносного, вызванного в реальной жизни теми или иными событиями. Подобного рода исследования, соединяющие логическое и историческое, обеспечивают углубленное понимание процессов, при этом нужно особо обратить внимание на то, что повышается достоверность полученных результатов.

Бросим свой взор на политическую экономию, которая в 1990-е гг. пертерпела всяческие гонения и унижения, особенно упирали на то, что она чрезмерно идеологизирована, в силу чего не может с достаточными основаниями именоваться полноценной экономической теорией. В 2000-е гг. политэкономы оживились и периодически предпринимают достаточно эффективные «вылазки», с тем, чтобы укрепить свой авторитет и найти достойное место в системе экономико-теоретических наук (вузовских дисциплин). Ценность политэкономического подхода заключается в том, что он усиливает внимание к экономическим интересам, соответственно, доминирует социально-классовый подход, процессы и явления истолковываются в том духе, кому это выгодно, кому невыгодно. Политическая экономия, в конечном счете, имеет дело с экономическими законами, которые обществу приходится по-

знавать и использовать в интересах достижения поставленных целей. Мне представляется, что наступила пора обратиться к теме как отдельных экономических законов, так и к сюжетам, показывающим систему функционирующих законов. Современная экономика, именуемая рыночной, дает богатый материал для того, чтобы с новых позиций описать и проанализировать такие законы, как рост производительности труда, возвышение общественных потребностей, стоимость цены рабочей силы и т. д. При этом в духе политической экономии можно интерпретировать не только экономические законы, но и экономические категории. Например, в свое время под моим началом была поставлена диссертация «Кредит: политико-экономическая оценка». Можно использовать и иную терминологию, повышая степень амбициозности поставленных задач. У экономиста В. С. Гойло есть труд «Политическая экономия умственного труда», мне приходилось с одним из аспирантов ставить тему «Политическая экономия физического труда». В любом случае содержательно-функционально-эволюционные подходы, присущие политической экономии, дают возможность раскрыть процесс, явление достаточно полно, и затем тему перевести в плоскость управления исследуемым процессом, явлением.

В рамках политической экономии принято рассматривать воспроизводство как единство четырех фаз «производство – распределение – обмен – потребление». Интересно исследовать отношения, складывающиеся в рамках каждой из воспроизводственных фаз. Например, Е. Е. Николаева, с которой я работал длительное время, защитила диссертацию, где стыкуются отношения, складывающиеся в сфере производства, с отношениями, формирующимися в сфере товарно-денежного обращения. Получены интересные выводы, в частности, позволяющие понять внутреннюю производственную пропорциональность, а также углубить представление о конечной, оценочной роли рынка.

Еще один политико-экономический сюжет, который я вместе с доц. Д. Б. Бабаевым разрабатываю в течение длительного времени, – это расширительная трактовка объекта и предмета политической экономии. Центром является экономический базис, который, с одной стороны, взаимодействует с производительными силами, с другой – с надстроечными явлениями, политико-правовыми и социокультурными отношениями. Как в первом, так и во втором случае формируются пограничные категории, исследовать которые и приятно, и полезно. Например, можно дать расширительное толкование категории эффективности, имея в виду, что одной стороной она определенно касается производительных сил (влияние экономического базиса на их уровень и состояние), другой стороной «прислоняется» к надстроечным явлениям. Такая широкая трактовка категории, на мой взгляд, таит в себе новые возможности познания и углубления исследуемого.

В настоящее время только ленивый не пишет о человеческом капитале, при этом одни трактуют эту категорию как абстрактно-логическое понятие, другие приземляют и даже исследуют вместо понятий «трудовые ресурсы» или «рабочая сила». Но интересен вместе с тем сам вопрос об экономических типах современного человека. Нынешняя экономика и существующее общество дифференцировали понятие экономического человека, которое традиционно доминировало в литературе (В. С. Автономов, В. Б. Супян и др.). Вместе с соискателем А. А. Кисель мы достаточно успешно разработали тему адаптационного человека, построена его модель, сделан целый ряд практических рекомендаций. Вместе с аспирантом Р. Г. Шангараевым был исследован



«инновационный человек», при этом выделено понятие повседневной инновационности, присущей человеку как таковому вследствие его постоянного стремления выполнять работу с меньшими усилиями и лучшим качеством (при наличии соответствующих предпосылок). Вместе с соискателем Т. В. Орловой идет работа над проблематикой «информационного человека», в данном случае можно найти многообразие ракурсов исследования. Один из них – роль информации в повседневной жизни современного домашнего хозяйства.

В рамках политической экономии, равно как и экономической теории, фигурируют субъекты экономических отношений – домашнее хозяйство, предприятие, государство. На мой взгляд, обращение внимания к домашнему хозяйству как объекту и предмету экономического исследования важно и необходимо. Известно, что в ходе исторического процесса эволюции домохозяйства шли сменявшие друг друга или протекавшие одновременно процессы экстернализации (выброс функций домашнего хозяйства вовне) и интернализации («вытягивание» функций из внешнего окружения, превращение их в задачи, выполняемые людьми непосредственно по месту их проживания). Мне вместе с аспирантом О. А. Жуковым пришлось заниматься изучением электрифицированного типа домашнего хозяйства. Но домашнее хозяйство можно рассматривать с самых различных сторон в связи с различными явлениями и процессами. Так, домашнее хозяйство целесообразно истолковывать как единство труда самообслуживания и производительного труда. Совместно с рядом шуйских аспирантов мы разрабатывали тему личного сектора экономики, имея в виду под этим многообразные виды «домашнего» по своему характеру (или частично совершаемого вовне) труда, связанного с производством товаров или оказанием услуг. В итоге тема личного подсобного хозяйства резко расширяется, ставятся вопросы оказания домашним хозяйством услуг соседям, поднимается проблематика сбора и использования дикоросов, рыболовства, охоты, участия в рыночной торговле. В целом личный сектор экономики мы рассматриваем как необобществленный (в центре – домашнее хозяйство), его надлежит рассматривать наряду с обобществленным хозяйством (в центре – предприятие). Замечу, что категория обобществления труда и производства практически изъята из научного оборота, что вряд ли можно считать оправданным. Рядом с темой типов домашнего хозяйства стоят сюжеты теневой экономики. Последнюю можно интерпретировать по-разному, но существенный характер имеют политэкономические оценки как социально-классовые и связанные с экономическими законами.

Кстати, сама категория экономических интересов, на мой взгляд, не является предметом пристального исследования, хотя тема согласования интересов стала весьма популярной. Еще в 1970-е гг. мне приходилось разрабатывать тему хозяйственного расчета. В качестве сердцевины этого явления я рассматривал согласование (или состыковку) интересов. Это область поверхностных экономических отношений. Вместе с тем есть основания придерживаться мнения, что степень согласованности интересов отражает уровень хозяйствования на предприятии, в организации, а также в домашнем хозяйстве. Я выдвинул определение экономического интереса, он отражает объективно существующую потребность в удовлетворении потребностей субъекта на уровне, не ниже общественно нормального. Представляется, что категория «общественно нормальный уровень» достаточно содержательна и может широко использоваться в экономических исследованиях как некое качественное измерительное понятие.

Предприятие как таковое, как объект и предмет исследования также заслуживает пристального внимания. Большую ценность имеют исследования практики хозяйствования на предприятиях и в организациях различных форм собственности. Если вовлечь в оборот значительный эмпирический материал, то можно создать информационный массив, позволяющий сравнивать различные формы собственности с точки зрения многообразных критериев, прежде всего со стороны эффективности, результативности. Также в связи с тем, что одни предприятия возникают, другие предприятия уходят со сцены, возникает научная необходимость прояснить тему интегратора, то есть такого фактора, который объединяет ресурсы и формирует предприятие, организацию, которая в состоянии нормально функционировать. В качестве такого интегратора в сельском хозяйстве бесспорно выступает земля как ресурс, зачастую в основе построения производственной ячейки лежит технология, в других случаях – денежный капитал. Возможны иные варианты. В свое время вместе с аспирантом А. В. Кузнецовой мы рассматривали тему объединяющего ресурса, создающего производственную ячейку.

В связи с государством в рамках политико-экономического анализа может быть выдвинуто громадное количество исследовательских сюжетов. Я остановлюсь только на двух-трех примерах. По моему мнению, надо активнее использовать понятие «государственное хозяйствование», наряду с понятием «муниципальное хозяйствование». Известно, что действующее в РФ законодательство не дает оснований утверждать, что эти категории являются официально признанными. Пожалуй, правового признания нет, хотя существуют понятия казенных заводов, оперативного управления, хозяйственного ведения, и, соответственно, речь идет о государственных и муниципальных предприятиях и организациях. Остро стоит, к примеру, такая тема: создание у муниципальных властей серьезных стимулов, связанных с улучшением собственного финансового положения. Историки отмечают, что в дореволюционную пору бюджет города Москвы в существенной степени формировался за счет городской предпринимательской деятельности (электрический трамвай, скотобойня, прачечная и пр.). У нас же существующая система перечисления средств бюджетов вышестоящих уровней нижестоящим бюджетам развивает откровенное иждивенчество.

Нуждается во внимательном прочтении тематика виртуальной экономики, я бы предложил тему «Виртуальная экономика: политико-экономические оценки». Тут возникает много интересных вопросов: своеобразие отношений и форм собственности, виды предпринимательской деятельности и др. Особо стоит тема электронных денег (Д. Б. Бабаев и др.), важно уяснить экономическую природу этих денег и дать расширительную трактовку их роли и значения в современной экономике с учетом их эволюции.

Оплата труда в настоящее время (в отличие от советской эпохи) не является приоритетным направлением творческих изысканий. В то же время, на мой взгляд, надо видеть, что заработная плата трансформируется в разветвленную систему самостоятельности, заинтересованности, ответственности, компетентности участников производственной деятельности. Если, следуя старой традиции, рассматривать зарплату как таковую, особенно в рамках ее организации, то можно оказаться в роли консерваторов, которые не видят новых, современных тенденций. В то же время расширительная трактовка темы нормы и меры труда весьма продуктивна. Выполненные на этой основе

концепции обладают эффективными методологической, объяснительной, прогностической возможностями.

Из поля зрения многих исследователей как-то выпали аграрные отношения. В советское время, в 1960–1980-е гг. неимоверное количество лиц «утопали» в аграрных исследованиях. Как-то В. Г. Венжер на одной из конференций в 1960-е гг. пошутил: «Если бы всех исследователей-аграрников из сферы науки направить в колхозы и совхозы, то можно было бы резко увеличить производство сельскохозяйственной продукции». Сейчас сельское хозяйство претерпело коренные изменения. Важно прояснить, насколько эффективен институт частной собственности на землю, имеет ли будущее фермерство, особенно в условиях Нечерноземной зоны России, как обстоит дело с эквивалентностью обмена между сельским хозяйством и другими отраслями, каков потенциал агропромышленного комплекса, и др. Я бы назвал и такую тему, как «Особенности воспроизводства в сельском хозяйстве», наряду с темой «Специфика аграрных отношений в условиях рыночной экономики». Возникают «горячие» вопросы, требующие быстрой реакции исследователей, например, «Роль импортозамещения в возрождении сельского хозяйства России».

У всех на слуху тема инновационной экономики. Пишут диссертации, в которых экономика таких депрессивных регионов, как Владимирская, Ивановская, Костромская области, объявляется инновационной. Я вспоминаю эпоху, когда была выдвинута идея «развитого социализма». Аспиранты и докторанты быстро сориентировались и стали добавлять к названиям своих работ «в условиях развитого социализма». Это конъюнктура, которая в науке не должна приветствоваться.

Коснемся вопросов, которые в заметной степени являются стыковыми, когда экономическая теория сочленяется с экономикой, организацией и управлением народным хозяйством. Исходя из своего опыта, предложу ряд тем для исследования. Необходимо активнее опираться на понятие «территориальный ресурс», имея в виду оценку территории, ее возможностей с позиции производства товаров и оказания услуг. В данном случае можно исследовать цепочку в два звена «издержки – процесс – результат». Уровень использования хозяйственной территории в РФ по регионам и муниципалитетам весьма неравномерен. Сами факторы, влияющие на этот показатель, очень многообразны. Сейчас в целом интерес к региональной экономике стоит на достаточно высоком уровне. Такую же полноту исследовательских суждений целесообразно обеспечить и в отношении муниципальных образований. В то же время практически крайне мало исследований поселенческого уровня проживания людей, особенно в сельской местности. В какой-то степени нехватку информации пытаются восполнить социологи и демографы, однако и экономистам есть, где разгуляться.

В связи с территориальным ресурсом я ставлю тему формирования макрорегионов. На кафедре экономической теории ИвГУ в течение ряда лет идет исследование формирования Верхневолжского макрорегиона (Н. В. Боровкова, Н. А. Довгополая и др.). Мы заняты, в первую очередь, выявлением интеграционных возможностей каждого из регионов, когда экономика «переливается» через границы региона и состыкуется с экономикой соседа. В рамках этого сюжета интересна тема, связанная с установлением эффектов, порождаемых объединительными процессами. В рамках исследования территориального ресурса мы выдвигаем проблематику малых горо-

дов. Речь идет о том, что в России своя поселенческая традиция, у нас ограниченное число агломераций, значительная часть территории в поселенческом ключе представляет собой цепь «областной центр (крупный промышленный или иной центр) – малый город – деревня». В рамках этой цепочки целесообразно определять место и роль как малого города, так и деревни. Естественно, что мы много говорим о хозяйственном освоении территории, это справедливо. Требуются работы обобщающего характера.

В течение многих десятилетий и в советской, и в современной российской литературе разрабатывали сюжет, связанный с хозяйственным механизмом на разных уровнях общественно-экономического устройства. Тему хозмеханизма затрагивали многие (Л. И. Абалкин, П. Г. Бунич, Ю. М. Осипов и др.), этой теме касались и исследователи кафедры экономической теории ИвГУ. Принято упрощенно трактовать хозмеханизм как совокупность используемых методов и инструментов. В то же время целесообразно перевести эту тему, во-первых, в плоскость анализа экономических законов, во-вторых, рассматривать ее с точки зрения востребованности институтов. В данном случае мы обратим внимание на то, что нужно развивать исследования, ориентированные на взаимодействие пары «экономические отношения и законы – экономические институты, экономическая среда».

Я не затрагиваю вопросы мировой экономики, использования экономико-математических методов и ряд других сюжетов, но сделаю принципиальное замечание. Наиболее значимые процессы, протекающие в российской экономике, в современных условиях необходимо трактовать с учетом глобализационного аспекта. Это чрезвычайно важный методологический момент, он указывает на то, что возрастает зависимость национальных экономик от развития мировой экономики, в то же время означает, что в хозяйственной политике надо принимать решения, бросая осмотрительный взгляд на процессы, протекающие за пределами национальных границ. Это чрезвычайно важно в условиях, когда экономика является открытой, выдающееся значение приобретают вопросы экспорта и импорта товаров, вывоза и ввоза капиталов и другие вопросы, фиксирующие мирохозяйственные связи.

В отношении использования экономико-математических методов делаю следующую реплику. Мне приходилось участвовать в работе трех диссертационных советов, при этом число заседаний, в которых я принимал участие, измеряется более чем двумястами. Знакомясь с диссертациями, я обратил внимание, что соискатели строят различные экономико-математические модели, предварительно не выяснив экономическое или социально-экономическое содержание исследуемых процессов или явлений. В сентябре 2015 г. на конференции в Плесе я слушал доклад одного воронежского исследователя, который применял экономико-математические методы к анализу малого бизнеса. Но ведь малый бизнес бывает таким, что его приходится трактовать как самозанятость, но малый бизнес может быть и чисто предпринимательским, когда бизнесмен «гонит прибыль». То есть одни выводы можно получить применительно к одному типу, а другие выводы можно получить, рассматривая другой тип малого предпринимательства, нельзя же все валить в кучу!

В одной статье, естественно, невозможно охватить даже наиболее значимые исследовательские темы в области экономических наук, тем более, что сами экономические науки довольно иерархичны. Но привлечь внимание к проблематике исследовательских тем считаю своим долгом.

ББК 65.291.9

*А. Г. Кайгородов, А. В. Шекшуев*

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМАТИЗАЦИИ И ВЗАИМОСВЯЗИ

Исследуется содержание различных видов потенциала предприятия. Рассматривается их классификация по уровням иерархии. Анализируется взаимосвязь между финансовым и экономическим потенциалом.

**Ключевые слова:** предприятие, экономический потенциал, финансовый потенциал, виды потенциала, классификация, иерархия видов потенциала.

The article is researched content of different forms of enterprise's potential and their hierarchy. Classification forms of potential are considered. The interrelation between financial potential and economic potential is analyzed.

**Key words:** enterprise, economic potential, financial potential, forms of potential, classification, hierarchy forms of potential.

Проблемы, вызванные снижением темпов развития экономики России, выдвигают на первый план поиск резервов ускорения экономического роста. В этой связи перед каждым предприятием возникает необходимость объективно оценить свои возможности в различных сферах деятельности – инновационной, производственной, коммерческой, финансовой и других, – иными словами, свой потенциал. Однако, несмотря на кажущуюся очевидность решения этой задачи и множество публикаций на данную тему, вопрос об обобщающей оценке экономического потенциала на уровне основного звена экономики – предприятия еще далек от удовлетворительного решения.

Поэтому целесообразно рассмотреть некоторые аспекты, связанные с определением и анализом использования различных видов потенциала предприятия. Однако предварительно следует уточнить содержание экономического и финансового видов потенциала, а также определить место и взаимосвязи последних во всем многообразии различных видов потенциала, которые рассматриваются в литературе. Это необходимо для последующей обобщающей оценки возможностей предприятия в разнообразных сферах экономической деятельности.

Исследуя этот вопрос, целесообразно принять за основу общее определение понятия потенциала, данное в Большой советской энциклопедии: потенциал – это «... средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей, осуществления плана, решения какой-либо задачи; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области» [1, с. 428].

Очевидно, что здесь, по сути, говорится о двух взаимосвязанных аспектах изучаемого понятия: с одной стороны, это ресурсы, которые имеются и могут быть использованы для достижения цели; с другой – это возможности, создаваемые наличными ресурсами, которыми располагает субъект. Как

представляется, на первый план должны быть поставлены возможности субъекта, если речь идет о потенциале. В то же время эти возможности нельзя отрывать от имеющихся в наличии ресурсов, которые являются базой, основой этих возможностей.

Подчеркнем ещё раз, что речь здесь идет о различного рода наличных ресурсах, которые уже имеются у субъекта и которые определяют его возможности по достижению поставленной цели. Очевидно, что в понятие «потенциал» авторы Энциклопедии не включают те ресурсы, которые могут появиться или могут быть привлечены в будущем, так как в этом случае речь будет идти о возросшем (перспективном), а не наличном потенциале.

Следует также отметить, что это своего рода универсальное определение, явилось основой других формулировок потенциала, известных в литературе, и в принципе не отличающихся от приведенного [7]. Это дает основание не рассматривать имеющиеся в них частности, выходящие за рамки поставленной выше задачи.

Отметим, далее, что в экономической и финансовой литературе рассматривается множество видов потенциала: экологический, экономический, финансовый, рыночный, производственный, трудовой, кадровый, интеллектуальный, научно-технический, управленческий, организационный, инновационный, инвестиционный, информационный и др. [11]. Однако при этом, как правило, не определяются взаимосвязи и соподчиненность этих понятий, не указываются классификационные признаки их группировки. Иными словами, в настоящее время отсутствует системный подход к классификации видов потенциала, что затрудняет определение места и роли того или иного потенциала и, в первую очередь, финансового и экономического потенциала.

Систематизация различных подходов к группировке видов потенциала требует использования, прежде всего, такого признака классификации, как уровень иерархии. В зависимости от него следует выделять потенциал страны, региона, поселения, крупной корпорации или же предприятия в ее составе, которые взаимосвязаны между собой как часть и целое.

Далее, в зависимости от сферы, к которой относится потенциал, можно рассматривать такие его виды, как экологический, оборонный, трудовой, интеллектуальный, научный и другие. Очевидно, что эти и подобные им виды потенциала относятся в большей степени к потенциалу страны или иной территории, так как характеризуют, прежде всего, ресурсы и возможности внешней среды хозяйствующего субъекта, а не самого предприятия.

Что же касается предприятия, то из всей совокупности видов его потенциала следует выделить, используя системный подход, первоначально **общие его виды**, свойственные любому хозяйствующему субъекту – финансовый потенциал и создаваемый на его основе ресурсный потенциал. Финансовый потенциал как совокупность преимущественно финансовых ресурсов первоначально формируется в период создания предприятия и отражается в его уставном капитале. За счет этих ресурсов затем приобретаются материально-технические, информационные, трудовые и другие ресурсы, образующие в совокупности ресурсный потенциал предприятия. Это – первый уровень в структуре потенциала предприятия. Очевидно, что, не располагая соответствующей материальной базой, кадрами, или необходимыми информационными ресурсами о состоянии рынков, конкурентах и т.п., никакое предприятие не может эффективно функционировать, равно как и при отсутствии – в условиях конкурентного рынка – адекватных ресурсов управления

или инновационных ресурсов. Первостепенное значение здесь имеет ресурсный потенциал, создаваемый за счет финансовых ресурсов, так как без финансовых или материальных ресурсов предприятие вообще не может начать свою деятельность\*. Именно по этой причине учредители предприятия сначала формируют его уставный капитал как источник собственных финансовых ресурсов.

Далее, на втором уровне, следует выделить *специфические виды* потенциала – производственный, рыночный, управленческий, информационный, инновационный, соответствующие особым (для каждой отрасли) видам деятельности предприятия: производственной, коммерческой, инновационной, информационной, управленческой, а также основным стадиям воспроизводственного цикла. Эти виды потенциала базируются на специфических для каждой сферы деятельности ресурсах, которыми располагает предприятие – производственных, инновационных, информационных, управленческих и ресурсах рынка.

В силу различий в деятельности предприятий разных отраслей эти виды потенциала имеют свою специфику, отражающую особенности отраслевой принадлежности используемых ресурсов. Это касается, прежде всего, производственного и рыночного видов потенциала, структура которых в разных отраслях может значительно отличаться, например, большим удельным весом оборудования (машиностроение), зданий или сооружений (гидроэнергетика), запасов сырья и материалов (лесопереработка) или готовых товаров (торговля).

Не рассматривая содержание специфических видов потенциала (это выходит за рамки поставленных задач), отметим, далее, что производственный, рыночный и другие специфические виды потенциала, в свою очередь, могут быть разделены на *частные виды*. Это – третий уровень в системе классификации видов потенциала предприятия.

Так, в рамках производственного потенциала предприятия могут быть выделены такие его частные виды, как технико-технологический, материальный, кадровый потенциал и потенциал реальных инвестиций.

Что касается инвестиционного потенциала, то он может быть включен в производственный потенциал только в той части, в какой в него были направлены реальные инвестиции, предусматривавшие, например, реконструкцию или техническое перевооружение производства. После завершения последних возрастает, в первую очередь, величина производственного потенциала, а затем на этой основе могут увеличиться рыночный и финансовый потенциалы. Если же часть инвестиций предприятие направляет в финансовые активы (приобретение акций и облигаций, выпущенных другими эмитентами), то это влечет увеличение размера его финансового потенциала за счет финансовых вложений.

Выделение трех уровней в структуре финансового потенциала предприятия (общих, специфических и частных видов потенциала) не исключает,

---

\* Следует различать понятия «ресурсы» и «ресурсный потенциал». Последний означает всю совокупность взаимосвязанных ресурсов предприятия, вовлеченных в процесс их использования. Именно производительное применение ресурсов позволяет получить результат в виде выпущенной продукции, что означает потенциальную возможность дальнейшего увеличения ресурсной базы, в том числе финансовых ресурсов, за счет перераспределения полученной в производстве прибыли.

а, напротив, предполагает возможность дальнейшей их дифференциации и последующей интеграции друг с другом. Иными словами, потенциал предприятия как совокупность различных видов потенциала является открытой системой.

Например, в рамках технико-технологического потенциала могут быть выделены технический и технологический потенциалы, характеризующие возможности соответственно техники и технологии. Инновационный потенциал предприятия, базирующийся на новейших результатах исследования и опытно-конструкторских разработках, может включать его научный потенциал. В свою очередь, научный потенциал, то есть потенциал исследований и опытно-конструкторских разработок, направленных на увеличение потенциала техники и технологии, формирует научно-технический потенциал предприятия, о котором упоминают многие авторы, например, Р. В. Окороков [6, с. 23].

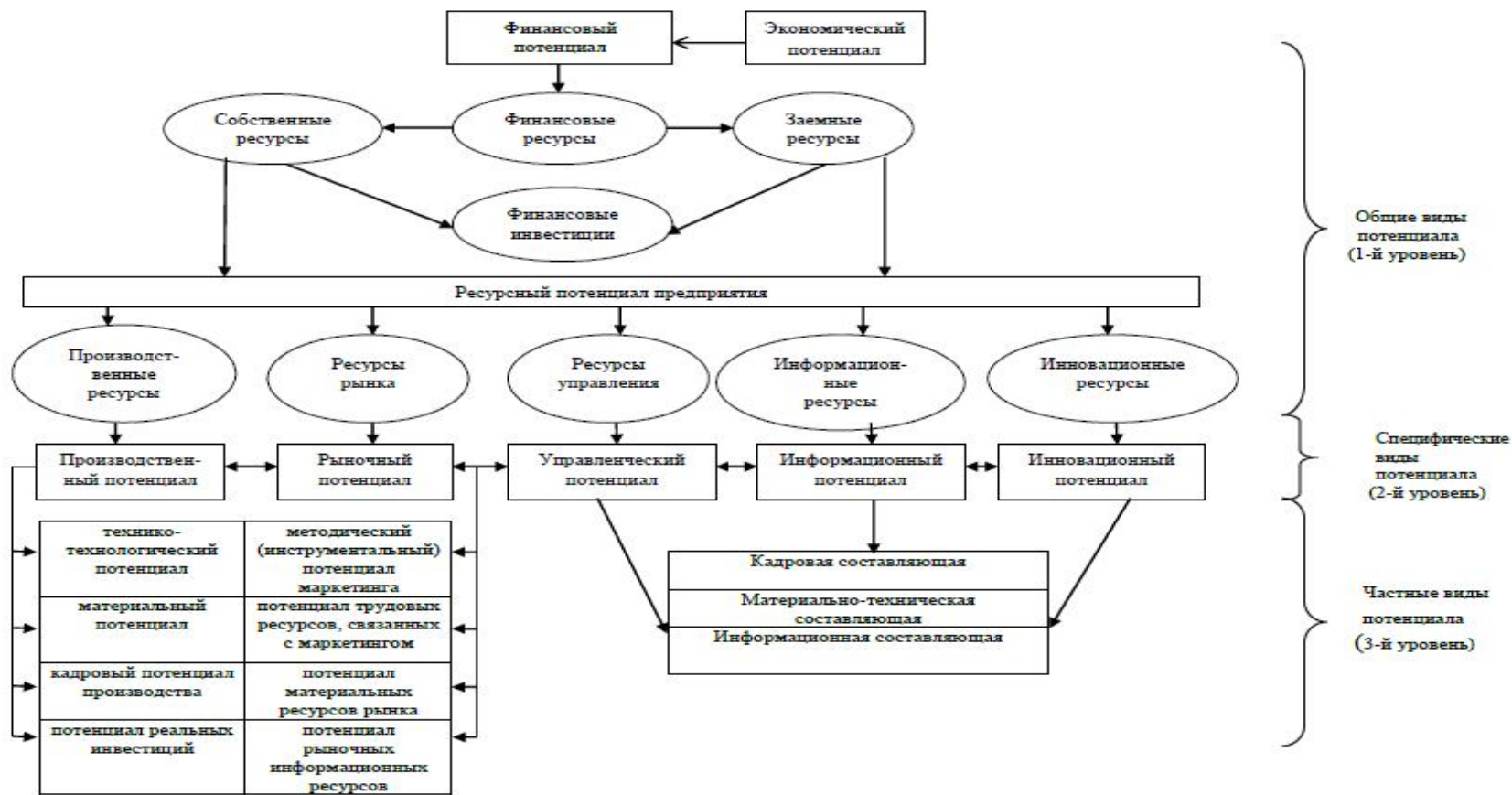
То же можно сказать и относительно других видов потенциала. Так, в литературе часто используют понятие организационного потенциала [5], который, соединяя воедино различные ресурсы, приводит к появлению нового качества этих ресурсов – приросту результата их использования, то есть к синергическому эффекту. По нашему мнению, организационный потенциал как частный вид входит в более широкое понятие «управленческий потенциал». Сочетание возможностей организационного потенциала с другими специфическими или частными видами потенциала формирует понятие организационно-производственного потенциала, который, в свою очередь, увеличивает возможности экономического потенциала предприятия как интегральной характеристики величины всех видов потенциала хозяйствующего субъекта.

Подводя итог изложенным выше положениям, можно представить их содержание в виде трехуровневой схемы, систематизирующей иерархическую структуру финансового потенциала предприятия (рисунок).

Рыночный потенциал предприятия, как это показано на рисунке, связан с производственным и другими специфическими видами потенциала и представляет собой, по нашему мнению, максимально возможную долю, которую продукция предприятия может занять на соответствующем рынке при полном и наилучшем использовании имеющихся средств и методов маркетинга. Ресурсы рынка формируются за счет товаров и услуг, поставляемых на него предприятиями (организациями). Специфика этого потенциала состоит в том, что он находится под влиянием как внутренних, то есть зависящих от предприятия (например, качество продукции), так и внешних факторов (например, кризисное состояние мировой экономики).

Как считает Е. В. Попов, рыночный потенциал предприятия (П) функционально зависит от методического (инструментального) рыночного потенциала (П<sub>I</sub>), потенциала трудовых ресурсов (П<sub>II</sub>), потенциала материальных ресурсов предприятия (П<sub>III</sub>), потенциала рыночных информационных ресурсов (П<sub>IV</sub>):  $P = f_0 (P_I, P_{II}, P_{III}, P_{IV})$ . Рыночный потенциал является, на его взгляд, суммой этих ресурсов, обеспечивающих рыночную деятельность [8, с. 42]. Эта позиция нашла отражение на рисунке.





Трехуровневая схема потенциала предприятия

Из рис. 1 также видно, что финансовый потенциал предприятия формируется его финансовыми ресурсами, которые являются основой создания ресурсного потенциала. Финансовый потенциал, следовательно, связан с производственными, рыночными и другими ресурсами предприятия, а также опосредованно со специфическими видами его потенциала, определяя тем самым возможности не только производственной или рыночной деятельности, но и управления, информатизации, инноваций.

Однако, несмотря на первостепенную роль, которую играет финансовый потенциал в деятельности предприятия, ему в литературе уделяется гораздо меньшее внимание по сравнению с другими видами потенциала – производственным, рыночным, инновационным, информационным. Содержание финансового потенциала трактуется разными авторами различным образом, до настоящего времени отсутствует общепринятая формулировка этого понятия.

Так, Е. П. Енина и С. В. Овсянников считают, что финансовый потенциал отражает возможность привлекать финансовые ресурсы определенного состава, стоимости и качества, а также эффективность их использования. Ресурсные же возможности в области финансов отражают совокупность денежных средств, которые используются в механизме финансирования и являются результатом формирования, распределения и использования денежных доходов [2, с. 54–57].

Соглашаясь в принципе с таким подходом, следует отметить, однако, некоторую расплывчатость и неопределенность этой формулировки, так как возможность привлекать финансовые ресурсы еще не означает, что она станет реальностью в желаемом объеме. А без этого нельзя говорить ни о составе, ни о стоимости, ни о качестве ресурсов, которые можно использовать для решения задач предприятия.

В то же время, по мнению В. В. Ковалева и Вит. В. Ковалева, финансовый потенциал предприятия – это характеристика его финансового положения и финансовых возможностей. Количественно он характеризуется показателями ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, внутрифирменной эффективности, прибыльности, рентабельности и инвестиционной привлекательности. В совокупности с имущественным потенциалом он отражает экономический потенциал предприятия [4, с. 368].

Признавая, что финансовый потенциал предприятия – это действительно характеристика его финансовых возможностей, заметим, что он в то же время не может характеризовать финансовое положение предприятия, так как последнее отражает лишь использование имеющихся возможностей. К тому же относительные показатели (ликвидности, финансовой устойчивости и т. п.) не могут отражать абсолютную величину финансового потенциала, то есть давать ему количественную оценку.

Т. Н. Толстых и Е. М. Уланова не совсем удачно, по нашему мнению, формулируют понятие финансового потенциала предприятия как обеспеченность его финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования, а также целесообразность их размещения и эффективность использования [10].

Следует подчеркнуть при этом, что финансовый потенциал предприятия – это абсолютная величина его возможностей, тогда как обеспеченность, по смысловому значению этого слова, является относительной характеристи-

кой степени использования этих возможностей. Кроме того, как справедливо отмечено в одной из статей [3], здесь имеет место смешение потенциала как совокупных возможностей предприятия с его фактическим состоянием и финансовой устойчивостью.

Таким образом, анализ имеющихся точек зрения позволяет сделать вывод, что сложившаяся противоречивая ситуация требует уточнения понятия «финансовый потенциал» применительно к предприятию. В связи с этим необходимо сделать несколько предварительных замечаний.

Прежде всего, рассматривая содержание и понятие «потенциал», следует разграничивать, с одной стороны, наличный (фактический) потенциал, определяемый ресурсами, имеющимися в наличии у предприятия на данный момент времени (как собственными, так и заемными); с другой – перспективный (будущий) потенциал, который определяется не только имеющимися у предприятия ресурсами, но и теми средствами, которые оно реально может нарастить самостоятельно, а также привлечь со стороны в будущем. Следовательно, речь в обоих случаях должна идти как о собственных, так и заемных средствах, имеющихся в данный момент на предприятии или которыми оно будет располагать в перспективе.

Далее, говоря о потенциале предприятия с позиции его возможностей, необходимо иметь в виду, что в этом случае речь должна идти не о любых возможностях, а о максимальных, но в то же время реальных возможностях, т. е. таких, которыми в действительности располагает хозяйствующий субъект в определенный момент при наиболее полном и наилучшем в данных условиях использовании имеющихся у него ресурсов. Именно такой подход в наибольшей мере отвечает смысловому содержанию термина «потенциал» и по этой причине используется сейчас при определении, например, производственного потенциала предприятия, т. е. его производственной мощности [12, с. 459].

Важно подчеркнуть при этом, что термины «наиболее полное» и «наилучшее» имеют, по нашему мнению, различное смысловое содержание. Наиболее полное использование ресурсов означает, что в деятельности предприятия нашли применение все имеющиеся на данный момент ресурсы, и каждый ресурс использован с наименьшим остатком или без остатка. Наилучшее же использование ресурсов предполагает достижение наибольшего результата при использовании ресурсов наиболее рациональным из имеющихся способов без совершенствования последних, так как это приводит уже к увеличению имеющегося на данный момент потенциала. Речь же идет об использовании наличного потенциала, которым располагает предприятие именно в данный момент.

С учетом вышеизложенного целесообразно уточнить понятие «финансовый потенциал» применительно к предприятию. *Финансовый потенциал предприятия – это максимально возможная величина финансовых ресурсов, находящихся в его распоряжении до их инвестирования в активы, при условии наиболее полного и наилучшего использования всего ресурсного потенциала предприятия\**.

Количественно эти ресурсы отражают величину собственных и заемных источников финансирования, которые предприятие реально может ис-

---

\* Приобретение на эти ресурсы материальных и нематериальных активов означает завершение денежной стадии обращения финансовых ресурсов и переход их в товарную форму, т. е. в нефинансовые активы предприятия.

пользовать для производственной, коммерческой и финансовой деятельности при соблюдении указанного выше условия. Состав этих источников (но не их величина) аналогичен тому, что представлен в бухгалтерском балансе предприятия.

В отличие от известных формулировок предлагаемое понятие финансового потенциала предприятия четко указывает критерий и условия оценки этого потенциала – максимально возможная и количественно измеряемая в стоимостном выражении величина имеющихся в данный момент на предприятии финансовых ресурсов, которую оно может достичь при наилучшем и наиболее полном использовании всех ресурсов. Важно подчеркнуть, что последнее предполагает эффективное использование и других видов потенциала предприятия.

Финансовые ресурсы предприятия как совокупность всех видов денежных средств, финансовых активов, находящихся в его распоряжении [9, с. 38], включают в себя собственные, привлеченные и заемные средства. Максимизация величины финансовых ресурсов предприятия означает также и одновременное достижение им максимального финансового результата, поскольку в состав этих ресурсов включается и полученная прибыль.

Финансовому потенциалу принадлежит особая роль в деятельности предприятия. С момента формирования финансовых ресурсов в процессе создания уставного капитала начинается функционирование любого предприятия. После приобретения на эти средства оборудования, материалов и производственных запасов, найма персонала начинается производственная и коммерческая деятельность, в результате которой произведённая продукция (услуги) реализуется на рынке. Из вырученных средств после компенсации затрат погашаются финансовые обязательства перед государством, кредиторами, формируются и пополняются различного рода фонды и резервы. Нераспределенная часть прибыли вместе с накопленными резервами и амортизацией служит финансовой основой для дальнейшего развития предприятия, увеличения его финансового потенциала.

Таким образом, финансовые ресурсы и соответствующие денежные отношения опосредуют всю деятельность предприятия, им принадлежит первостепенная роль в формировании и наращивании производственного, рыночного, инновационного и других видов потенциала предприятия, что впоследствии ведет к дальнейшему увеличению самих финансовых ресурсов. Следовательно, финансовый потенциал предприятия как максимально возможная величина его финансовых ресурсов определяет финансовые возможности развития предприятия и, в свою очередь, отражает результаты использования всех других видов ресурсов. По этой причине возможно, на наш взгляд, рассматривать финансовый потенциал предприятия как потенциал особого рода, имеющий двойственное содержание. Он, отражая отношения по поводу формирования, распределения и использования денежных средств, опосредует движение всех видов ресурсов, формирующих экономический потенциал предприятия, в процессе производства и реализации товаров и услуг определяет получение синергетического эффекта. Следовательно, в нем отражаются, с одной стороны, возможности, с другой стороны, конечные результаты всей экономической деятельности предприятия (инновационной, производственной, коммерческой, финансовой). *Это дает основания рассматривать финансовый потенциал как денежную форму экономического потенциала предприятия (это – широкая трактовка финансового потенциала). Иными*

словами, экономический и финансовый потенциал предприятия – это две формы проявления общей величины его максимальных возможностей.

Такой подход дает возможность преодолеть кажущееся противоречие между этими двумя формами потенциала предприятия и рассматривать финансовый потенциал, наряду с экономическим потенциалом, как обобщающую (интегральную) характеристику максимальных возможностей хозяйствующего субъекта во всех сферах его деятельности. Это позволяет перейти далее к количественной оценке финансового потенциала предприятия как основы для определения его потенциальной финансовой устойчивости.

#### **Библиографический список**

1. Большая советская энциклопедия : в 30 т. / под ред. А. М. Прохорова. Т. 20. М. : Советская энциклопедия, 1975. 608 с.
2. Енина Е. П., Овсянников С. В. Экономический потенциал и хозяйственная структура как важнейшие компоненты системы стратегической деятельности // Ин-ВестРегион. 2009. № 2. С. 54–57.
3. Кайгородов А. Г., Хомякова А. А. Финансовый потенциал как критерий целесообразности финансового оздоровления предприятия // Аудит и финансовый анализ. 2007. № 4. С. 226–233.
4. Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. Учет, анализ и финансовый менеджмент : учеб.-метод. пособие. М. : Финансы и статистика, 2006. 688 с.
5. Кузнецов В. В., Арутюнова Л. М., Минякова Т. Е. Организационный потенциал предприятия : учеб. пособие. Ульяновск : Ульян. гос. тех. ун-т, 2007. 105 с.
6. Окороков Р. В. Финансовая устойчивость электроэнергетических компаний: методы оценки и управления. СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2005. 132 с.
7. Окорокова Л. Г. Ресурсный потенциал предприятий. СПб. : СПбГТУ, 2001. 294 с.
8. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия. М. : Экономика, 2002. 559 с.
9. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М. : ИНФРА-М, 1999. 479 с.
10. Толстых Т. Н., Уланова Е. М. Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: финансовый потенциал // Вопросы оценки. 2004. № 4. С. 18–22.
11. Фомин П. А., Старовойтов М. К. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием : моногр. М. : Высшая школа, 2002. 267 с.
12. Экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. 2-е изд. М. : Институт новой экономики, 2008. 1152 с.

ББК 65.053

*И. Б. Бондырева*

## **ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОСТИ И АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ ИНЖЕНЕРОВ**

Рассмотрены вызовы современности и задачи высшей технической школы, исследуются проблемы подготовки инженерных кадров, нормативного бюджетного финансирования, экономические вопросы сотрудничества вузов и бизнеса.

**Ключевые слова:** высшее техническое образование, вызовы современности, тенденции развития, нормативное бюджетное финансирование, корпоративный заказ на подготовку кадров.

Higher technical school tasks and challenges of the present are studied; development tendencies of higher technical education; diversity of its financing sources and economic questions of cooperation between institutes and business are investigated.

**Key words:** higher technical education, challenges of the present, tendencies of development, budgetary and commercial financing, corporate order for training.

Наш подход к высшему техническому образованию исходит из представления о том, что оно являет собой общегосударственную ценность. При этом можно выделить и региональные аспекты.

В стране делается ставка на инновационное развитие, при котором, с одной стороны, формируется группа высокотехнологичных отраслей, связанных с оборонно-промышленным комплексом, а с другой – осуществляется перевод других отраслей экономики на современную материально-техническую базу с использованием новейших технологий. В этих условиях нельзя не согласиться с точкой зрения академика РАН В. В. Ивантера, что для России неминуем новый этап экономического развития – новая индустриализация или цифровая индустриализация. Для решения этой задачи необходимы инновационные кадры, основной состав которых составляют специалисты с высшим техническим и управленческим образованием.

Нужно отметить, что в нашей стране накоплен богатейший опыт реформ и революций. В разные годы Россия двигалась и к капитализму и от капитализма, интегрируясь в мировое хозяйство или, наоборот, изолируясь от него. Этот опыт позволяет отметить ряд закономерностей, свойственных отечественной подготовке инженерно-технических кадров. Например, в 1928 г. Советская Россия оказалась в ситуации отчасти похожей на современную обстановку в России. Был взят курс на ускоренное технологическое обновление всей производственной сферы. С 1928 г. по 1941 г. было построено около 9 тыс. крупных промышленных предприятий. В целом темпы индустриализации сегодня кажутся просто невероятными. При этом следует заметить, что высокие темпы индустриализации обеспечивались не столько импортной техникой, сколько массовым энтузиазмом, творческим порывом и рационализаторством широких трудящихся масс. Рядовые члены общества, их семьи полагали, что сфера технического образования – одна из самых необходимых. Такой выбор рядовые граждане делали не под давлением

«сверху», а в результате осознания необходимости для себя именно такого способа жизнедеятельности.

Советская система подготовки инженерно-технических кадров в своих основных чертах складывалась в процессе индустриализации, войны и послевоенного восстановления (1930 – 1950 г.г.). Высшие технические школы развивались в тесной связи с естественными факультетами университетов, что повышало теоретический уровень обучения, привело к отказу от узкопрактического подхода к подготовке инженеров. Если говорить, например, о ведущем техническом университете страны – Московском государственном техническом университете им. Н. Э. Баумана, то школу фундаментальной подготовки выпускников МГТУ заложили воспитанники Московского государственного университета. Такой связи с университетами не было у инженерных школ Запада и техническое обучение там носило в основном ремесленно-прикладной характер.

Высшее профессиональное образование в СССР формировалось в условиях централизации государственной власти и все учебные заведения имели статус государственных. О высоком уровне образовательной системы социалистического периода свидетельствует множество признаков, основными из которых являются:

- высокая оценка наших специалистов за рубежом;
- выход СССР на передовые позиции в ряде научно-технических направлений;
- мощное развитие фундаментальных наук (математика, физика и др.).

В советский период государство уделяло большое внимание развитию подготовки инженерных кадров, открывались новые вузы и факультеты, а в 1990 г. число инженерных специальностей достигло 300. Если в 1940 г. численность инженеров, занятых в народном хозяйстве СССР, составляла 294,8 тыс. чел., то к 1990 г. возросла до 6990 тыс. чел. Удельный вес инженеров в общей численности специалистов с высшим образованием, занятых в народном хозяйстве, достиг 41,8 % [4, с. 284]. Однако отмечалось, что специалистов по электронике, приборостроению, автоматике, робототехнике, управлению не хватает [1, с. 92].

Достижения в сфере подготовки инженерно-технических кадров во многом определялись тем, что преобразования были «доморощенными», разработанными изнутри теми, кто глубоко чувствовал нужды и потребности своей страны.

Большую роль в привлечении абитуриентов на инженерные специальности играли школы. Учащиеся часто бывали на экскурсиях, специалисты предприятий проводили с ними беседы, рассказывая об их деятельности и перспективах. К тому же школьников активно вовлекали в заводские культурно-массовые мероприятия. Интересный факт: после приглашения в старшие классы одной известной в Ярославле специализированной школы с углубленным изучением иностранного языка нового преподавателя физики, некоторые выпускники настолько увлеклись точными науками, что поступили в Московский физико-технический институт или на физический факультет местного университета. По окончании вуза они с успехом работали на предприятиях промышленности, быстро продвигаясь по служебной лестнице.

Прорывы в космосе, ядерной энергетике, судостроении и других отраслях породили иллюзию, что торжество естественных и технических наук бесконечно, что они способны решить все стоящие перед страной проблемы.

И только немногие крупные экономисты говорили о необходимости социально-экономической реформы, направленной на повышение экономической самостоятельности предприятий в рамках социалистической хозяйственной системы.

В сентябре 1965 г. Председатель Совета Министров СССР Алексей Николаевич Косыгин объявил об официальной государственной реформе. Главными идеями этой реформы были хозрасчетные «З «С»» – самоокупаемость, самофинансирование и самоуправление. Однако уже через несколько лет после введения реформы некоторые внесенные в нее изменения существенно изменили и выхолостили ее общий пафос. Неудача «косыгинских» реформ привела к тому, что в последнее 20-летие своего существования советская экономика функционировала в режиме преимущественно экстенсивного экономического роста, проигрывая конкуренцию с развитыми странами Запада.

Начиная с 1970 г., рост численности инженеров в СССР начинает опережать рост произведенного национального дохода в сфере материального производства [4, с. 285]. Одновременно снижался темп прироста численности научных и научно-педагогических кадров с 2,3 % в 1976–1980 гг. до 0,7 % в 1986–1990 гг. [5, с. 47].

С 1990 г. во всем мире наблюдался бум в области подготовки инженерных кадров, открывались новые инженерные вузы, расширялись инженерные факультеты. Во все больших масштабах развитые страны, в том числе и США, привлекали к работе зарубежных инженеров. Укрепление системы высшего технического образования и сохранение национального слоя инженеров стали стратегическими приоритетами во многих странах.

Разительный контраст в этом отношении демонстрировала Россия, где в 1990-е гг. имело место серьезное снижение выпуска квалифицированных инженерных кадров по большинству специальностей [2, с. 13]. Причем это происходило при сравнительно благоприятной демографической ситуации и даже в тех областях науки и техники, где у страны имелись общепризнанные мировые успехи. Только к 2005 г. выпуск инженеров был восстановлен, а по некоторым группам специальностей, например, «Транспортные средства», «Химическая и биотехнологии» значительно увеличен.

При этом после 2007 г. снова наблюдается сокращение выпуска инженеров по некоторым специальностям, в том числе по электронной технике, радиотехнике и машиностроению. И это происходит в условиях серьезных новых «вызовов», обращенных к высшему образованию со стороны экономики и имеющих, преимущественно, объективную основу. Насыщенность экономики кадрами с высшим техническим и управленческим образованием должна выполнять роль «локомотива» научно-технического прогресса и перехода к новому качеству экономического роста.

Наиболее распространенный подход к пониманию современных вызовов предполагает их классификацию с содержательной точки зрения. В исследованиях В. Н. Черковца, Б. Н. Жильцова, В. В. Чекмарева и других ученых выделяются такие их виды, как: демографический, технологический, экологический, информационный, мировоззренческий, нравственный. В работах указанных специалистов говорится о необходимости системного анализа основного содержания вызовов с учетом факторов развития современного общества. Но черты-вызовы многообразны и многохарактерны. В силу этого мы попытались использовать другой подход, а именно выделили запросы, обращенные к современному инженеру от различных субъектов экономи-



ки. В таблицах 1 и 2 представлены вызовы современности, генерируемые мировой экономикой с учетом глобализационного аспекта, требования национальной и региональных экономик, запросы организаций, домашних хозяйств.

Таблица 1

**Вызовы современности  
«от мировой и национальной экономик»**

Мировая экономика	Национальная экономика
<ul style="list-style-type: none"> <li>– переход к шестому технологическому укладу;</li> <li>– свободное владение 2–3-мя иностранными языками;</li> <li>– международное взаимодействие вузов;</li> <li>– расширение возможности трудоустройства в иностранные компании, поездки на стажировку за границу;</li> <li>– постоянная потребность в развитии, внутренняя мотивация</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– переход к пятому технологическому укладу;</li> <li>– запросы ОПК и смежных с ним отраслей;</li> <li>– воспитание национального патриотизма;</li> <li>– подготовка по новым направлениям и специальностям, в том числе синтезированным;</li> <li>– углубление подготовки по иностранному языку и информационным технологиям;</li> <li>– разработка и поставка новой продукции на мировые рынки;</li> <li>– участие в амбициозных проектах, в импортозамещении</li> </ul>

Таблица 2

**Вызовы современности  
«от региональной экономики, организаций, домашних хозяйств»**

Региональная экономика	Организации	Домашние хозяйства
<ul style="list-style-type: none"> <li>– воспитание регионального патриотизма, закрепление выпускников в регионе;</li> <li>– участие в развитии региональных кластеров;</li> <li>– участие в технологическом обновлении производств;</li> <li>– формирование системы ценностей, жизненных ориентиров;</li> <li>– повышение внимания к социальной толерантности</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– соответствие требованиям профессиональных стандартов;</li> <li>– подготовка выпускников инновационного типа, ответственных, ощущающих потребность в самореализации;</li> <li>– успешная адаптация к производственной среде в период практики;</li> <li>– доступ к инновационным идеям выпускников</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– владение новыми знаниями в связи с проникновением НТП в домашнее хозяйство;</li> <li>– обеспечение возможности эффективного трудоустройства;</li> <li>– развитие социально-культурной составляющей в деятельности людей (культура, идеология, патриотизм);</li> <li>– повседневная инновационность</li> </ul>

На основе анализа основного содержания вызовов можно сделать следующий вывод: приближая вызовы современности к чертам инженера возможно представить некоторый реалистичный образ технического специалиста нового типа, для которого характерно расширение видов подготовки, возрастающая дифференциация и усложнение деятельности [6, с. 117].

Однако между нормативными требованиями к инженеру и фактическим состоянием дел существует асимметрия и эта асимметрия углубляется, что показано на примере ряда вузов Верхне-Волжского макрорегиона.

Одной из причин является ухудшение уровня подготовки абитуриентов, поступающих на технические специальности, по физике и математике. Проходные баллы и конкурс здесь, как правило, невысокие. Поэтому в процессе обучения некоторых студентов отчисляют за неуспеваемость, в группах появляются вакансии. Например, в середине 2015 г. по данным, имеющимся на сайте Ярославского государственного университета им. П. Г. Демидова, в группах студентов пятого курса, обучавшихся на дневном отделении по специальности «Радиофизика», было 3 вакансии. Учитывая, что прием на бюджетные места в 2010 г. составлял 50 чел., процент выпуска довольно высокий – 94 %. По специальности «Радиотехника» – 6 вакансий, при приеме 10 чел. выпуск составит только 40 %.

В работе проведено сравнение приема и выпуска в Ярославском государственном техническом университете (ЯГТУ) (табл. 3). Самые большие потери контингента произошли на машиностроительном (61,8 %) и автомеханическом факультетах (60,0 %).

Таблица 3

Сравнение приема и выпуска в ЯГТУ (специалитет)

Факультет	Прием по очной форме в 2010 г., чел.	Выпуск в 2015 г., чел.	Отклонение, чел.	Отклонение, %
1. Химико-технологический	150	106	-44	-29,3
2. Машиностроительный	183	70	-113	-61,8
3. Автомеханический	125	50	-75	-60,0
4. Архитектурно-строительный	88	72	-16	-18,2
5. Инженерно-экономический	60	51	-9	-15,0
Всего	606	349	-257	-42,4

Высокий процент выпуска инженеров достигнут по специальностям архитектурно-строительного (82 %) и инженерно-экономического факультетов (85 %).

В 2015 г. в Ярославском государственном техническом университете одновременно со специалистами произошел и первый большой выпуск бакалавров. Набор 2011 года пришелся на «демографическую яму» – количество выпускников школ в регионе сократилось до 4850 чел. Средний балл ЕГЭ и конкурс при поступлении в вуз были минимальными за последние четыре года. Поэтому вполне понятно, что численность студентов, не закончивших обучение в срок, заметно увеличилась и составила 48,1 % от приема.

В этой связи нужно отметить, что ряд европейских стран, например Германия, не приняли Болонский процесс применительно к инженерной специализации и уделяют исключительное внимание профессионально-технической части национальной системы образования. До сих пор считается, что шестилетнее инженерное образование, полученное в Германии – лучшее в мире.

Не поспешила ли Россия присоединиться к тем странам, которые не имели особых успехов в сфере подготовки инженерно-технических кадров? Нужно вспомнить о высоком уровне образовательной системы социалистического периода, когда за рубежом давалась превосходная оценка нашим специалистам, и страна вышла на передовые позиции в ряде научно-технических направлений.

Итак, на примере ряда вузов Верхне-Волжского макрорегиона мы видим, что выполнение образовательной функции по большинству инженерных направлений и специальностей столкнулось с серьезными трудностями вследствие снижения уровня подготовки абитуриентов. При введении жесткого «подушевого» финансирования вузы будут вынуждены разными способами «улучшать» успеваемость, что неизбежно приведет к падению квалификации инженерно-технического персонала на рынке труда, снижению конкурентоспособности экономики.

В ЯГТУ разработали «комплексную» систему оценки выполнения кафедрами основных направлений их работы: учебной, научной, инновационной и социально-культурной. Выполнение образовательной функции оценивалось всего по 4 показателям (не учитывались показатели подготовки абитуриентов, выпуска, трудоустройства, целевой подготовки и других). Научная и инновационная деятельность оценивалась по 12 показателям, организационная и социально-культурная работа – 3 показателями. По итогам работы за 2014 г. преподавателям кафедр, занявших высокие места в рейтинге, полагается существенная (9–15 тыс. руб.) ежемесячная стимулирующая надбавка к заработной плате.

Однако в результате проведенной самоаттестации получилось, что из 34 кафедр университета (23 из них выпускающие) высокие места (2, 4, 5) заняли выпускающие кафедры, имеющие выпуск бакалавров 22,5–31,6 % от приема. Например, количество бюджетных мест на направление «Энергетическое машиностроение» (выпускающая кафедра «Двигатели внутреннего сгорания») составляло 40, а в 2015 г. планировалось выпустить только 9 человек. При этом можно констатировать такой факт, что течение периода обучения некоторые студенты перешли на другие направления подготовки, например, направление «Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов», что объясняется большей устойчивостью транспортной отрасли. Кафедры, которые располагаются в верхней части таблицы, создали свой высокий научный потенциал в условиях прежней интеграции «промышленное предприятие – вуз», а в условиях переходного периода и промышленного спада не сумели перестроиться на что-то новое.

Абитуриенты приходят на эти направления по остаточному принципу, имея низкий уровень знаний и баллы ЕГЭ. Следствием этого является плохая успеваемость и отсутствие интереса к учебе.

И, наоборот, на тех кафедрах, где ведется подготовка кадров по направлениям, ориентированным на новый технологический уклад, для перспективных отраслей, и которые активно проводят в этой связи профориентационную работу, формируют благоприятное общественное мнение о себе, успеваемость и процент выпуска намного выше. Однако размер симулирующей надбавки к заработной плате преподавателей этих кафедр оказывается в три раза ниже, чем у их коллег, занявших места в верхней части таблицы.

Несмотря на обострение проблемы с успеваемостью, показатели самоаттестации не в полной мере отражают образовательную деятельность ка-

федр. Это приводит к тому, что происходит перераспределение средств, заработанных одними кафедрами (за счет привлечения абитуриентов с высокими баллами ЕГЭ и сохранения контингента, увеличения числа студентов, обучающихся на платной основе), в счет других кафедр, имеющих значительно более низкие результаты по учебной деятельности, но набравших много баллов по НИР.

Проводимая самооценка в определенной мере не позволяет вузу совершенствовать свою образовательную деятельность, поддерживать и расширять связи с промышленными предприятиями, школами, домохозяйствами по подготовке инженерных кадров.

Эффективность воспроизводственных процессов в социально-экономической системе в значительной мере зависит от степени взаимодействия различных подсистем и активной роли в этих процессах системы образования [7, с. 331].

Новыми должны стать экономические отношения и институты, в том числе институт высшей технической школы. Современный технический вуз – это вуз с развитой инновационной инфраструктурой, обеспечивающей максимальную взаимосвязь своей образовательной, научной и инновационной деятельности [3, с. 103]. Важными являются социально-культурная, координирующая, интеграционная функции, а также формирование благоприятной институциональной среды.

Создание регионального интегрированного образовательного пространства, в котором обеспечивается согласование интересов и взаимодействие десяти субъектов (государства, сферы довузовского воспитания и образования, вуза, бизнеса, домохозяйства, индивида, общественных организаций, институтов повышения квалификации, научных учреждений, вузов-партнеров) в значительной степени изменяет существующие отношения.

В рамках данного пространства каждый участник должен четко знать и ответственно реализовывать все свои функции. Основы интеграции могут быть как в экономической, так и гуманитарной, идеологической и социальной сферах. Только в этом случае может быть подготовлен инженер нового типа, который способен дать ответ на существующие и новые вызовы экономики.

#### **Библиографический список**

1. Бляхман Л. С. Экономика, организация управления и планирование научно-технического прогресса : учеб. пособие для экон. спец. вузов. М. : Высшая школа, 1991. 286 с.
2. Бондырева И. Б. Подготовка инженерно-технических кадров в вузовской системе: проблемы и пути их решения: монография. Ярославль : Изд-во Яросл. гос. техн. ун-та, 2012. 107 с.
3. Золотухина А. В. Проблемы инновационного и устойчивого развития регионов. М. : КРАСАНД, 2010. 240 с.
4. Кулешов В. У., Латынова Н. Д. Наука, техника, человек. М. : Политиздат, 1990. 351 с.
5. Милтс А. А. Гармония и дисгармония личности : филос.-этич. очерк : пер. с латыш. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Политиздат, 1990. 221 с.
6. Новиков В. А. Научно-технический труд: содержание, социально-экономическая форма, роль и закономерности развития. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2004. 196 с.
7. Экономика знаний : коллект. моногр. / отв. ред. д-р экон. наук, проф. В. П. Колесов. М. : ИНФРА-М, 2008. 636 с.

ББК 65.01

В. А. Новиков

## ОСОБЕННОСТИ ВКЛЮЧЕНИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС

Проанализированы особенности включения научно-технических работников в производственный процесс. Показаны преимущества долгосрочного найма научно-технических работников.

**Ключевые слова:** научно-технические работники, результаты научно-технического труда, включение работников в производственный процесс.

In present article features of inclusion of scientific and technical workers in production are analysed. Advantages of long-term hiring of scientific and technical workers are shown.

**Key words:** scientific and technical workers, results of scientific and technical work, inclusion of workers in production.

В настоящее время можно говорить о формировании научно-образовательно-производственного процесса, включающего следующие стадии: научные исследования, опытно-конструкторские разработки, техническое и экономическое освоение производства новых видов продукции, производство в необходимых масштабах. На всех стадиях большую роль в обеспечении экономии времени играют образование и профессиональная подготовка, делающие возможным быстрое распространение и усвоение научной и иной информации, освоение новых видов техники. Это обстоятельство, на наш взгляд, и делает обоснованным включение образования в структуру данного процесса. Причем обучение, развитие работника, может осуществляться в производственном процессе (не только в ходе научных исследований, но и на других стадиях), а также в рамках формального образования, в рамках производства и потребления образовательных услуг. Заслуживают интереса попытки выделения в «креатосфере» аналогов I и II подразделений. I подразделение – это сфера производства творческого потенциала человека (образование и т. п.), II подразделение – сфера использования данного ресурса [2, с. 90].

В рамках научно-образовательно-производственного процесса доминирующая роль принадлежит научно-техническому труду, ядро которого, в нашем понимании, составляет труд ученых, инженеров (в том числе в рамках социальной инженерии), различного рода высококвалифицированных специалистов в области управления и бизнеса, научно-педагогических работников. В условиях формирования постиндустриального общества черты научно-технического труда во все большей степени проявляются в деятельности и многих других категорий работников.

При рассмотрении собственно научных исследований обычно выделяют фундаментальные и прикладные исследования, однако в ряде случаев при необходимости вычлняют большее число их подвидов: 1) познавательно-фундаментальные; 2) познавательно-производные; 3) фундаментально-

---

© Новиков В. А., 2015

прикладные; 4) собственно-прикладные; 5) разработочные (инженерно-конструкторские) исследования.

В качестве сферы распространения инженерного труда зачастую рассматривают только отрасли материального производства, исключая сферу услуг и социальную подсистему в самом материальном производстве. Между тем именно сектор услуг (информационных в первую очередь) в экономически развитых странах стал доминирующим сектором, опосредующим и определяющим развитие материального производства. Кроме того, в самом материальном производстве все большую экономическую значимость приобретает формирование социальных систем искусственного типа, широкое использование социальных технологий, социальное проектирование. В этой связи обоснованным представляется использование термина «социальная инженерия».

Важным и быстрорастущим видом научно-технического труда является управленческий труд, предполагающий осуществление функций поиска и обработки информации, целеполагания, разработки и принятия управленческих решений. В значительной своей части труд современных управленцев строится на научной основе, связан с творческой разработкой и реализацией новых экономических проектов.

Крупную профессиональную и социальную группу в современном обществе составляют также научно-педагогические работники, осуществляющие научные исследования, разработку и творческое применение педагогических технологий, передачу определенным образом преобразованной информации, составляющей содержание образовательных услуг.

Результаты научно-технической деятельности делятся на два вида.

Во-первых, непосредственно полученными результатами данной деятельности являются результаты научных исследований, элементы интеллектуального капитала, под которым понимается совокупность интеллектуальной собственности, человеческого капитала, рыночных активов (товарных марок и т. п.), инфраструктурных активов (корпоративной культуры и т. п.) [1, с. 30–36], элементы социального капитала (социальные сети, просоциальные нормы поведения, доверие между участниками взаимодействия) [4, с. 48].

Во-вторых, научно-технический труд принимает опосредованное участие в создании результатов материального производства. В данном случае речь идет о том, что непосредственно созданные результаты различных видов научно-технического труда, в конечном счете, оказывают определенное влияние на создание результатов материального производства.

Так, исследования в области научного и инженерного труда показывают, как можно получить нужную информацию, воспроизвести эффект, создать и использовать различные технологии (в том числе социальные), то есть речь идет, как правило, об определенном методе. В настоящее время все шире используется социальное проектирование, целенаправленное формирование определенных социальных систем, отличающихся высокой экономической эффективностью.

Результаты управленческого труда сводятся не только к разработке и реализации эффективных управленческих решений, обеспечивающих получение высоких экономических результатов, но и воплощаются в элементах организационной культуры, могут способствовать формированию благоприятного морально-психологического климата, инновационного климата. Важную роль в данном случае играет, например, стиль лидерства и личность лидера.

Научно-педагогические работники в рамках формального образования (подготовки высококвалифицированных кадров), подготовки и переподготовки работников внутри организации не только могут обеспечить количественно-качественное соответствие персонала потребностям производства, но и призваны сыграть позитивную роль в формировании благоприятного инновационного климата и соответствующей модели инновационного поведения (в том числе за счет опережающей подготовки работников).

Очевидно, что с учетом особенностей научно-технического труда зачастую не представляется возможным дать непосредственную рыночную оценку его результатов (за исключением части исследований прикладного характера и инженерных разработок), достаточно точно измерить опосредованное воздействие научно-технического труда на конечные экономические результаты. В этой связи при решении подобных задач приходится прибегать к использованию экспертных оценок, данных социологических исследований.

С учетом всего вышесказанного обобщенная характеристика результатов различных видов научно-технического труда выглядит следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

**Специфика результатов различных видов научно-технического труда**

Характеристики труда	Фундаментальные исследования	Прикладные исследования и инженерные разработки	Управленческий труд	Научно-педагогический труд
1. Результат	Научные открытия	Научные открытия и инженерные разработки	Управленческие решения, научно-технические разработки, услуги	Научные открытия и разработки, услуги
2. Характер результата	Общественное благо	Продукт труда в товарной или нетоварной форме	Продукт труда в товарной или нетоварной форме	Продукт труда в товарной или нетоварной форме
3. Оценка результата	Экспертные оценки	Экспертные оценки, экономические показатели	Экспертные оценки, экономические показатели, данные социологических исследований	Экспертные оценки, данные социологических исследований

На наш взгляд, в формирующемся постиндустриальном обществе, базирующемся на научно-техническом труде, все более значимым фактором социально-экономического развития и одним из важнейших объектов экономико-теоретических исследований становятся условия включения работников в производство.

В постиндустриальной экономике особое значение приобретают креативные способности человека. Они являются базой формирования высокого уровня квалификации, получения уникальных научно-технических результатов, достижения значимых экономических результатов, позволяют работнику-творцу претендовать на определенную часть дохода от использования

объектов интеллектуальной собственности. На первый план выдвигается проблема включения работника в производственный процесс в соответствии со способностями, в значительной степени уникальными, создания комплекса условий их реализации. Это означает достижение соответствия структуры трудовых функций структуре личностных качеств совокупного работника, дополняемых сформированной научно-технической квалификацией. Успешное решение данной задачи является одним из условий экономического роста, поскольку обеспечивает: во-первых, наиболее полную реализацию потенциала природных и сформированных качеств научно-технических работников [6, с. 101]; во-вторых, высокий уровень трудовой мотивации; в-третьих, формирование творческой атмосферы в трудовом процессе и благоприятного инновационного климата [5]. Эти условия в значительной степени формируются в процессе включения научно-технических работников в производство.

Характер включения работника в производственный процесс определяют следующие особенности научно-технического труда.

1. Двойственная цель деятельности: производство материальных и духовных благ и услуг и деятельность как самореализация.

2. Необходимость продолжительной, сложной и дорогостоящей подготовки работников, предполагающей получение знаний общего характера и специальных знаний, которые могут быть использованы только в рамках данной организации. Помимо выплаты заработной платы фирмы несут и так называемые квазипостоянные издержки на труд. Сюда включаются издержки предприятий, связанные с наймом, профессиональным отбором, обучением новых работников, а также затраты, связанные с социальным страхованием.

3. В научно-техническом труде сочетаются шаблонные и творческие функции, в рабочей силе научно-технических работников – стандартные характеристики и индивидуализированные, от наличия и использования последних в решающей степени зависит получение ценных экономических результатов.

4. Активное использование и творческое развитие научного метода.

5. Самостоятельность, самопланирование, самоорганизованность, самоконтроль.

6. Продуктом труда являются информация, технико-технологические средства, услуги.

7. Инструментами оценки результатов деятельности являются экономические показатели, экспертные оценки, данные социологических исследований.

8. В регулировании научно-технической деятельности наряду с материальными стимулами большую роль играют социальные, социально-психологические и социокультурные факторы.

Данные особенности научно-технического труда, на наш взгляд, обуславливают социально-экономическую целесообразность включения научно-технических работников в производственный процесс на условиях долгосрочного найма, в том числе постоянного найма [3, с. 124–125].

С понятием долгосрочного найма связаны горизонтальная и вертикальная мобильность работников, планирование их профессиональной карьеры (в первую очередь это касается, разумеется, высококвалифицированных специалистов), экономическая целесообразность широкомасштабных затрат предпринимателей на образование, профессиональную подготовку и переподготовку персонала, формирование научно-технической квалификации.



Обоснованной представляется точка зрения, согласно которой система пожизненного найма в Японии в большей степени основывается на заинтересованности работодателей защитить свои инвестиции в обучение рабочей силы, нежели на феодальных традициях. Сама эта система сложилась во многом под влиянием конкурентной борьбы за обладание высококвалифицированной рабочей силой в период индустриализации.

На наш взгляд, можно выделить следующие выгоды долгосрочного найма для научно-технических работников:

- гарантия занятости и получения гарантированного дохода;
- благоприятные возможности для творческого развития и карьерного роста;

– возможность реализации долгосрочных проектов, своего потенциала.

При краткосрочном найме (1 год) научно-педагогический работник, например, не имеет стабильной основы для руководства аспирантами, магистрантами, разработки новых курсов, написания учебных пособий;

– благоприятный морально-психологический климат в коллективе, снижение уровня непродуктивной конкуренции между работниками.

Выгоды долгосрочного найма для работодателей (организаций) заключаются в следующем:

– снижение издержек, связанных с подбором и адаптацией персонала.

Экономия на подготовке и переподготовке работников;

– благоприятный морально-психологический и инновационный климат в коллективе. Возможность эффективного взаимодействия работников, работников и администрации;

– более полное использование объектов интеллектуальной собственности. Развитие партнерских отношений в области научно-технических разработок, долгосрочное планирование развития научных направлений с выделением новых этапов;

– увеличение интеллектуального и социального капитала организации.

Совершенствование организационной культуры;

– повышение конкурентоспособности организации, являющееся результатом действия вышеперечисленных факторов.

Взаимовыгодность долгосрочного найма является основой согласования интересов научно-технических работников и работодателей, условием развития социального партнерства.

#### **Библиографический список**

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. СПб. : Питер, 2001. 288 с.
2. Бузгалин А. В., Колганов А. И. Реиндустриализация как ностальгия? : теоретический дискурс // Социс. 2014. № 1. С. 80–94.
3. Панова А. А., Юдкевич М. М. Система постоянного найма в университете: модели и аргументы // Экономика образования. 2011. № 4. С. 124–125.
4. Полищук Л., Меняшев Р. Экономическое значение социального капитала // Вопросы экономики. 2011. № 12. С. 46–65.
5. Страшко В. Задача компании: быть такой, чтобы ее можно было полюбить // Управление персоналом. 2014. № 24. С. 33–43.
6. Устинова К. А. Сфера образования и рынок труда: проблемы рассогласования // Социс. 2014. № 6. С. 96–103.

ББК 65.290-2

*Е. А. Сотскова, А. Н. Сотсков***ПРОБЛЕМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ  
С УЧЕТОМ ЦЕННОСТЕЙ ПОКОЛЕНИЙ**

Рассматриваются характеристики разных возрастных групп сотрудников и их мотивация в зависимости от принадлежности к определенному поколению.

**Ключевые слова:** персонал, кадровая политика, мотивация, поколения.

The characteristics of different age groups of employees and their motivation depends on belonging to a particular generation.

**Key words:** personnel, human resources policy, motivation, generation.

Локомотивом экономического развития бизнеса любого уровня являются кадры. Проблемы подбора и мотивации персонала всегда актуальны для российских предприятий и требуют поиска новых подходов в кадровой политике.

Кадровый менеджмент тесно связан с психологией, но на практике реализация данной спайки ограничивается интуицией работников отдела кадров и неизбежно ведет к ошибочной оценке возможностей кандидата при собеседовании или уже работающего сотрудника.

Использование психологического аспекта в работе кадровых служб необходимо для определения психологического портрета личности сотрудника и перспективного сопоставления его взаимодействия со сложившимся коллективом для выполнения конкретных служебных обязанностей с максимальной эффективностью, а также для персонального подбора моральных и материальных стимулов.

Наряду с традиционными методами для решения данных задач важным вспомогательным инструментарием могут служить следствия из основных положений теории поколений, разработанной в 1991 г. экономистом Нейлом Хоувом и писателем-историком Вильямом Штраусом. Объектом их исследования стал средний класс американского общества. Занимаясь исследованиями в областях экономики, демографии, истории, социологии, они независимо друг от друга заметили интересную особенность – люди близкого возраста обладали похожими ценностями. Оценка значимости явлений и предметов реальной действительности с точки зрения их соответствия или несоответствия потребностям общества, социальных групп и личности [3] является сходной для людей одного поколения и корректируется при их смене. Причём базовые ценности не меняются по мере взросления, то есть «дети» со временем не становятся психологически похожи на «отцов». Вероятное объяснение этого парадокса в том, что ценности формируются под влиянием уникальной комбинации внешних факторов, сопровождающих процесс взросления индивидуума, личностного опыта, сходного для группы лиц, родившейся в определенный исторический момент. Проблема «отцов и детей» известна с давних пор, но только с недавнего времени она стала рассматриваться под новым углом – влияние различий в мировоззрении разных поколений на развитие

межличностных отношений внутри коллектива, на систему мотивации и стимулирования сотрудников.

Производственный коллектив – модель общества, и в нём взаимодействуют сотрудники, принадлежащие к разным поколениям, что следует учитывать, контролировать, использовать.

Применяя выводы теории поколений при анализе кадрового состава, в современных российских организациях можно встретить представителей четырёх «волн».

Взросление «молчаливого поколения», появившегося на свет в 1923–1942 гг., шло на фоне Великой Отечественной войны и последующего восстановления страны. Трудные и экономически, и эмоционально времена требовали максимального сплочения народа в единое целое, поэтому представители этого поколения характеризуются как преданные и терпеливые, уважающие правила, законы и статусы. Несмотря на возраст, и сегодня они могут работать, помогая развитию организации или тормозя его. С конца 1990-х гг. остро проявилась проблема смены данного поколения, преодолевших пенсионный возраст, но продолжающих трудовую деятельность. На производстве к вопросу подходили кардинально – увольнение по возрасту, но для руководящего состава (авторитет, амбиции, чиновничий ресурс) придумали удачные формы для выхода из сложившейся ситуации – перевод на формальные должности «почетный директор», «президент компании» и т. д. Идея была подхвачена творческими (театры, музеи, спортивные клубы) и научными (отделения РАН, вузы, конструкторские бюро) коллективами, где доля старшего поколения остаётся существенной. При переводе проблемы из экономической и кадровой в морально-этическую плоскость было получено больше плюсов, чем минусов.

«Беби-бумеры» или «бумеры» – люди, родившиеся в период с 1943 г. по 1962 г., сформировавшие свои ценности во время советской «оттепели», покорения космоса, «холодной войны» и выходящие на пенсию в последние годы. Для «беби-бумеров» важен командный дух, коллективизм, они приверженцы культа молодости и оптимизма, как сотрудников их прежде всего интересует перспектива личностного роста и вознаграждения. Несколько лет назад не только работники данного поколения, но и руководители были заинтересованы в продолжении их деятельности, что объяснялось наличием хорошего образования, большим опытом работы по специальности, так как частая смена работы не приветствовалась, а главное – недоверием к возможностям следующего поколения. Но в настоящее время окрепшее «неизвестное поколение» активно вытесняет «беби-бумеров», демонстрируя новые качества, востребованные на рынке труда и отсутствующие у предыдущего поколения.

«Неизвестное» или «X» поколение появилось на свет в 1963–1982 гг. Исторический фон формирования их ценностей – «перестройка», приведшая к последующему развалу СССР, переход к рынку, появление наркомании. Как личности представители поколения «X» склонны к индивидуализму, неформальности взглядов. Они прагматичны, не боятся изменений, готовы всю жизнь учиться и охотно гонятся за новой информацией, придерживаются идеи равенства полов не на формальном уровне.

К поколению «Y» или «поколению Миллениум» относят родившихся в последней четверти 20-го века (1983–2003 гг.). Их ценности ещё продолжают формироваться, но ключевые события уже можно обозначить: теракты и во-

енные конфликты, бурное развитие информационных технологий, приведшее к ускорению и усилению информационного потока. В качестве признаков этого поколения выделяют умение подчиняться, быть верным долгу и морали на фоне наивности, инфантильности и, как ни парадоксально, тяги к свободе.

Дети, появившиеся на свет после 2003 г., принадлежат к поколению «Z», о том, каким будет это поколение, пока судить рано.

«Беби-бумеры» и «X» создали современную российскую экономику, сформировали её лицо. Несмотря на принципиальные различия в ценностях, эти два поколения успели понять друг друга и научились взаимодействовать, исходя из общих интересов. Нетрудно подсчитать, что активная стадия трудовой социализации представителей поколения «Y» среднего класса началась в 2006 г. и на сегодняшний день идёт по нарастающей. Например, в таблице 1 показано, как изменилось соотношение работников в трёх ивановских организациях, принадлежащих к разным сферам деятельности – в коммерческом банке, торговой фирме и на производственном предприятии.

Таблица 1

**Структура персонала по принадлежности к разным поколениям**

Поколение	Коммерческий банк				Торговая фирма				Производственное предприятие			
	2009 г.		2014 г.		2009 г.		2014 г.		2009 г.		2014 г.	
	Кол-во, чел.	Доля, %	Кол-во, чел.	Доля, %	Кол-во, чел.	Доля, %	Кол-во, чел.	Доля, %	Кол-во, чел.	Доля, %	Кол-во, чел.	Доля, %
«Молчаливое поколение»	2	1,8	0	0,0	0	0,0	0	0,0	21	6,8	9	2,6
«Беби-бумеры»	37	32,7	31	22,5	54	34,4	26	18,2	93	30,2	75	21,9
«X»	62	54,9	58	42,0	35	22,3	20	14,0	139	45,1	172	50,3
«Y»	12	10,6	49	35,5	68	43,3	97	67,8	55	17,9	86	25,2
Итого	113	100,0	138	100,0	157	100,0	143	100,0	308	100,0	342	100,0

Очевидно, что только начиная трудовой путь, представители поколения «Y» пока практически не занимают руководящих должностей, то есть повторяется ситуация середины 1980-х гг., когда выросшее «X» – поколение привнесло свои ценности в устоявшиеся взаимоотношения «начальник-подчинённый» – неформальность и гендерное равенство. «Y» – поколение ждет от работодателя не столько дружеского общения, сколько невмешательства и свободы действий. Стереотипный «X» – это трудоголик, готовый ради дела терпеть личные неудобства (конечно, если в результате получит вознаграждения за свои страдания), «Y» также нацелен на результат, но постарается достичь его максимально быстрым и простым для себя способом, а если такого способа не существует, «Y» может просто отказаться от выполнения задачи, даже если это повлечет финансовые потери или увольнение.

В отличие от «X», для которых ведущей мотивацией было материальное вознаграждение, для «Y» – привлекательная работа та, что не ограничивает свободу и даёт моментальный результат, так как «Y» остро ощущают нестабильность, изменчивость современного мира и понимают, что загадывать на будущее, строить далеко идущие карьерные планы просто бессмыс-

ленно. По наблюдению ряда работодателей [1] «Y» не только нетерпеливы по отношению к будущему, но и неусидчивы в повседневной жизни, они не готовы к монотонной, рутинной работе, поэтому субъективно оценивают подобный труд как достойный более высокой оплаты, чем им предлагают работодатели.

Чтобы лучше понять ожидания представителей поколения «Y», можно обратиться к результатам опроса 14 тыс. российских студентов и выпускников, проведенного шведской компанией Universum в рамках составления рейтинга лучших работодателей России. Корпорация Google заняла первое место, по мнению студентов IT-специальностей, и второе – с точки зрения выпускников-экономистов [2]. Причины, по которым Google не первый год называют «работой мечты», очень хорошо характеризуют приоритеты поколения «Y». Офисы Google славятся неформальной и либеральной атмосферой, сотрудникам даже разрешено приводить с собой собак. Дизайн офисов подчеркивает идею свободы, творчества, но, благодаря профессиональности исполнения, не вызывает ассоциаций с «расслабляющей» культурой хиппи, это – современный, «престижный» креатив. Руководство Google, будучи нацеленным на результат, а не на процесс его достижения, не требует от сотрудников жесткого соблюдения трудового распорядка. Именно возможность работать по самостоятельно построенному графику, зачастую удаленно, с помощью Интернета, называют одной из главных мотивационных ловушек для сотрудников поколения «Y».

Также для поколения «Y», в отличие от независимых «X», очень важно общение между собой, в этом они похожи на «бэби-бумеров», но предпочитают не личный контакт, а коммуникации посредством информационных технологий. Довольно распространенная конфликтная ситуация – руководитель («X»), справедливо полагая, что общение в социальных сетях отнимает рабочее время, ограничивает своим сотрудникам доступ к данным сайтам или в интернет. Исследования показывают, что «Y» переживают подобное ограничение гораздо болезненнее, чем может предположить их работодатель, а мысли о «запретном плоде» или уловки, с помощью которых можно незаметно обойти барьеры, отнимают не меньше времени, чем перманентный мониторинг сети. Многие компании уже относятся к этой слабости с пониманием, для «Y» общение в сети заменяет классические «перекуры», а бороться с любой формой зависимости может только сам человек, принуждать его к разумному поведению бессмысленно, это вызывает лишь раздражение и отторжение.

Представители других поколений могут конфликтовать с «Y» из-за их внешне «легкомысленного» поведения. На самом деле беспечность «Y» не связана и, скорее всего, не скажется на его отношении к работе, причины неосмотрительных поступков «Y» кроются в относительной благополучности периода их взросления – финансовое положение семей улучшалось, развитие научно-технического прогресса не оставляло сомнений в том, что нет ничего невозможного.

Подводя итоги, можно провести сравнительный анализ ключевых ценностей для сотрудников разных поколений, результаты которого представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Сравнительный анализ приоритетов поколений  
при выборе места работы**

Параметр сравнения	«Беби-бумеры»	«Х»	«Y»
Базовый материальный стимул	наличие социальных пакетов и гарантий	фиксированные оклады, стабильность	справедливое вознаграждение труда, прозрачная схема оценки
Дополнительный материальный стимул	абонементы в бассейн, фитнес-клуб	подарки, учитывающие хобби	подарки, способствующие развитию личности
Условия труда	статусные вещи, например, личные парковочные места	инструменты эффективной работы, например, личный кабинет	современные технические средства
Подход к работе	ответственный	приоритетный	балансирующий с личной жизнью
Стиль работы	коллективный	индивидуальный	коллективный
Отношения с руководством	субординированные	неформальные	отстранённые
Форма реализации отношений внутри коллектива	наставничество, активное участие в совместных мероприятиях – спортивных, культурных	пассивное участие в совместных мероприятиях – образовательных, культурных	удаленное общение, безадресное общение
Управление карьерой	хаотичное, случайное	прагматичное, выверенное	нацеленность на быстрый карьерный рост

Соблюдая баланс интересов разных поколений, можно повысить конкурентоспособность и экономическую эффективность организации за счет верного распределения «ролей» в коллективе, создания бесконфликтной атмосферы и грамотно выстроенной системы мотивации.

**Библиографический список**

1. Сотскова Е. А., Сотсков А. Н. Современные тенденции формирования кадровой составляющей предприятий // Генезис экономических и социальных проблем субъектов рыночного хозяйства в России : Иваново, 2007. Вып. 5. С. 231–236.
2. ТОП 100. Россия-Бизнес : рейтинг Universum. URL: <http://www.universumtop100.ru> (дата обращения: 18.04.2015).
3. Ценности социальные. URL: <http://ethnopsychology.academic.ru/373/> ценности социальные (дата обращения: 16.04.2015).

ББК 65.04

*А. Б. Берендеева, И. И. Ледайкина, И. Н. Пустовалова***ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС РЕГИОНА:  
ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ**

Рассмотрены подходы к определению земельно-имущественного комплекса, состав земельного фонда Ивановской области, виды доходов бюджетов от кадастровой оценки земель населенных пунктов, влияние чрезвычайных ситуаций на состояние земельно-имущественного комплекса.

**Ключевые слова:** земельно-имущественный комплекс, управление земельно-имущественным комплексом, правовое регулирование элементов земельно-имущественного комплекса.

You can find approaches to the definition of land-property complex, the composition of the land Fund of the Ivanovo region, the types of revenues of the budgets of the cadastral valuation of land settlements, the impact of emergencies on the state of land-property complex.

**Key words:** land-property complex, the management of land-property complex, legal regulation of the elements of land-property complex.

Становление земельного рынка способствовало введению в оборот такого многокомпонентного понятия, как «земельно-имущественный комплекс» и правовой категории «имущественный комплекс». В экономической литературе в трактовке понятия «земельно-имущественный комплекс» (ЗИК) отсутствует единство мнений, что в немалой степени вызвано отсутствием его единого определения, неоднородностью земельно-имущественных комплексов, различным подходом к раскрытию его природы (основных качеств и сущности данного явления). В юридической литературе категория «земельно-имущественный комплекс» не нашла своего надлежащего отражения. Как правило, интерпретация рассматриваемой категории осуществляется посредством экономико-правовой и социальной характеристики составляющих ее элементов.

Например, по мнению Л. Ю. Гербеевой, ЗИК – «это совокупность земельного участка с расположенными на нём иными элементами недвижимости, инфраструктуры по поводу их использования по функциональному назначению, обособления и отчуждения [5, с. 12]. На взгляд П. В. Кухтина, ЗИК представляет собой «землю как пространственно-социально-экономическое понятие существования нации и государства и понятие «имущество» как социально-политическое понятие, определяющее объем имущественных прав и обязанностей различных субъектов права по отношению к законодательно зафиксированному недвижимому имуществу» [7, с. 91].

Т. И. Хаметов дает определение ЗИК исходя из территориальных уровней. ЗИК *субъекта РФ и муниципального образования*, указывает автор, – «это совокупность земельных ресурсов, объектов недвижимости и других, связанных с ними ресурсов (с учетом уникальности земли как природного ресурса и базиса существования человечества), находящихся в собственности субъекта РФ (или муниципального образования). ЗИК *локального уровня* – это объект имущественных прав, совокупность земли и расположенных на ней

---

© Берендеева А. Б., Ледайкина И. И., Пустовалова И. Н., 2015

объектов недвижимости определенного функционального назначения, принадлежащий конкретному юридическому (или физическому) лицу» [11, с. 12].

С. И. Сай представляет ЗИК как совокупность земельных ресурсов страны в динамичном многообразии различных форм собственности и типов землепользования, административных и хозяйственных структур, юридических и физических лиц, связанных правоотношениями по поводу распределения и использования земли [10, с. 6].

Как совокупность прав на объекты недвижимости и (или) улучшения с юридически закрепленными правами на земельный участок, на котором они расположены, объединенные единой целью функционирования и развития, определяет рассматриваемую категорию М. Б. Двинский [6, с. 8].

По определению С. С. Мишурова и Ю. Н. Дороговой, ЗИК – это «вид социально-экономических систем, материальную основу которого составляет земля в совокупности с расположенными на ней имущественными объектами». Элементы ЗИК с точки зрения их участия в региональном воспроизводственном процессе можно разделить на две категории: одни задействованы в сфере потребления (как средства удовлетворения потребностей человека); другие участвуют в производственном цикле как предмет приложения труда (в широком смысле, включая и интеллектуальную деятельность, и творчество, и предпринимательскую инициативу) и средство производства. По мнению указанных авторов, «системный взгляд позволит классифицировать ЗИК по целому ряду признаков, ключевыми из которых являются функциональное назначение, состав элементов, географическое положение, тип прав собственности» [9, с. 75].

В составе ЗИК *земля* выступает как уникальный природный ресурс, единственное место существования человечества, пространственный базис; объект всеобщих многоцелевых интересов; единственный фактор организации производительных сил, участвующий в создании всех других продуктов и благ; объект имущественных сделок, товар; источник удовлетворения общественных потребностей в виде рентных платежей; предмет регулирования ввиду ограниченности и невозполнимости этого ресурса и т. д. [8].

Например, состав земельного фонда Ивановской области (2 143,7 тыс. га) следующий: земли лесного фонда – 47,2 %, земли сельхозназначения – 40,5 %, земли населенных пунктов – 5,2 %, земли промышленности – 0,8 %, прочие категории – 6,3 % [12].

Формы собственности земель сельхозназначения Ивановской области: Российская Федерация – 2,9 % (25,4 тыс. га), государственная (неразграниченная) и муниципальная – 31,4 % (273 тыс. га), граждане и юридические лица – 65,2 % (565,9 тыс. га), Ивановская область – 0,5 % (4,3 тыс. га) [12].

Несмотря на достаточно частое применение термина «земельно-имущественный комплекс» в экономической литературе и правовых документах, законодательное закрепление и определение правового статуса данного объекта общественных отношений отсутствует.

Определения «земельно-имущественный комплекс» и «имущественный комплекс» не тождественные, но взаимосвязанные понятия. Действующий Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) закрепил лишь понятие единого недвижимого комплекса, определив его как совокупность объединенных единым назначением зданий, сооружений и иных вещей, неразрывно связанных физически или технологически, в том числе линейных объектов (железные дороги, линии электропередачи, трубопроводы и др.), либо распо-



ложенных на одном земельном участке, если в едином государственном реестре прав на недвижимое имущество зарегистрировано право собственности на совокупность указанных объектов в целом, как одну недвижимую вещь, способную участвовать в обороте как единый объект (ст. 133.1. ГК РФ от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 22.10.2014 г.) [1]. Как следует из данного определения, земля не является основным и обязательным компонентом имущественного комплекса. Сам же имущественный комплекс (ИК) признается единым объектом недвижимости. К обязательным требованиям законодателя для признания совокупности объектов имущественным комплексом является регистрация права собственности на них «в целом, как одну недвижимую вещь, способную участвовать в обороте как единый объект».

Гражданским кодексом также установлено, что к единому недвижимому комплексу применяются правила о неделимых вещах. К недвижимости, согласно ст. 130 ГК РФ, относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество.

ИК относится к сложной по своему составу неделимой вещи, раздел которой в натуре невозможен без ее разрушения, повреждения или изменения ее назначения. ИК выступает в обороте как единый объект вещных прав, в том числе и в случае, если он имеет составные части. При этом замена одних составных частей неделимой вещи другими составными частями не влечет возникновения иной вещи, если при этом существенные свойства вещи сохраняются. Указанные законодательные характеристики, с учетом отдельных особенностей, применимы и к ЗИК.

На наш взгляд, ЗИК можно определить как совокупность объединенных единым назначением и территорией недвижимого и движимого имущества, земельных, природных, антропогенных и иных ресурсов и прав на них. Основным и обязательным компонентом ЗИК выступает земельный участок или совокупность земельных участков. Вопрос отнесения ЗИК к единому объекту недвижимости на современном этапе остается дискуссионным. Нам ближе позиция авторов, отрицающих принадлежность ЗИК к единому объекту недвижимости.

Понятие ЗИК шире понятия имущественного комплекса, который может являться составной частью ЗИК. От имущественного комплекса ЗИК отличается тем, что он выступает как совокупность объектов, ресурсов и прав на них, объединенных общим функциональным предназначением и территориально, но не участвует в гражданском обороте как единый недвижимый объект. ЗИК не является сложной вещью. Это явление более высокого порядка, характеризующиеся как общим назначением входящих в нее объектов, так и их функциональной взаимозависимостью, взаимосвязанностью при различном правовом статусе. Земля или совокупность земель выступают обязательным элементом ЗИК.

Особенностью ЗИК, затрудняющей обозначение его правового статуса, является и возможность присутствия в его составе объектов, относящихся к различным формам и видам собственности (государственная, муниципальная, частная; общая, долевая и т. д.) а также земельно-имущественных комплексов меньшего порядка (региональный – локальный).

Как утверждает А. А. Артемьева и ряд других авторов, отличие ЗИК от ИК состоит и в том, что «эта совокупность образована искусственно в определенных пространственно-временных условиях и функционирует за счёт деятельности людей для удовлетворения жизненных, производственных потребностей и развития территорий, имеет социальную, экономическую и экологическую направленность. При этом базой совокупности и системообразующим элементом земельно-имущественного комплекса выступает земельный участок...» [2, с. 196].

Таким образом, ЗИК характеризуется наличием таких признаков, как обязательное присутствие земельного участка или их совокупности в составе ЗИК; наличие совокупности разнородных объектов недвижимого и движимого имущества, земельных, природных, антропогенных и иных ресурсов; способность входящих в состав ЗИК объектов самостоятельно, либо как ИК, выступать в гражданском обороте; подчиненность объектов ЗИК единому назначению; связанность определенной территорией; принадлежность объектов к одной или нескольким формам собственности; направленность на решение публично-правовых задач в целях удовлетворения социально-экономических и иных потребностей общества.

В большей степени земельно-имущественный комплекс представляется категорией социально-экономической, объектом управленческой деятельности [9, с. 75–76]. Однако в процессе функционирования ЗИК возникают различные правоотношения относительно его составных элементов в рамках предоставленных субъектам правоотношений прав, которые подлежат юридической оценке.

В отсутствие однозначно сформулированного теоретического понятия и законодательного определения ЗИК, исходя из данного нами, под *правовым режимом* земельно-имущественного комплекса следует понимать легально установленный порядок правового регулирования, порядок владения, пользования, допустимые способы и пределы распоряжения входящими в него объектами, обеспеченные силой государственного принуждения. Для каждого или совокупности однородных объектов ЗИК характерен свой правовой режим, составляющий в целом правовой режим ЗИК, обусловленный единством целей формирования и функционирования комплекса.

Как было указано выше, земельно-имущественные комплексы характеризуются многообразием объектного и субъектного состава и предназначения, что предопределяет особенность их правового регулирования и определения правового статуса. ЗИК объединяет три группы юридически и экономически связанных между собой элементов, включающих земельные участки, иные объекты недвижимого и движимого имущества, имущественные права на указанные объекты, методы и способы правового регулирования которых не всегда совпадают.

*Правовое регулирование* отношений по поводу объектов ЗИК основано на взаимодействии и взаимообусловленности правовых норм земельного, гражданского и иного законодательства. Межотраслевой характер правового регулирования объектов ЗИК объясняет одну из особенностей его правового режима. Основными источниками правового регулирования отношений, возникающих по поводу объектов ЗИК, являются Гражданский и Земельный Кодексы РФ. Взаимосвязь в ЗИК земли и других природных ресурсов (недр, вод, лесов, окружающей природной среды в целом) и объектов движимого и недвижимого имущества предопределяет применение к данным отношениям

норм, содержащихся в жилищном, водном, градостроительном, лесном, налоговом, экологическом, административном законодательстве.

Каждый ЗИК в своем развитии проходит последовательность фаз жизненного цикла от создания до ликвидации, которые определяют цели, методы и средства управления. С. С. Мишуров и Ю. Н. Дорогова предлагают модель стратегического управления ЗИК региона, в основе которой лежат интегральные оценки степени удовлетворенности результатами регионального воспроизводственного процесса со стороны его участников. При оценке эффективности развития ЗИК региона в производственной сфере авторы применяют сравнительный комплексный показатель полезности. Данный подход, по мнению авторов, как на этапе оценки результатов управления, так и при выработке управленческих решений позволит на региональном уровне 1) принимать в качестве приоритета соблюдение баланса интересов производителя, с одной стороны, и общества как коллективного потребителя благ, с другой; 2) за счет сбалансированного развития как социальной, так и производственной сферы гарантировать региону конкурентоспособное положение среди других субъектов РФ; 3) решить проблему эффективного расходования общественного (национального) дивиденда как на региональном, так и на межрегиональном уровне [9, с. 75–76, 78].

Реализация отдельных прав обладателей земельных участков, осуществляется посредством совершения сделок. Для сферы земельно-имущественных отношений характерно совершение большинства поименованных в Гражданском кодексе сделок – мена, дарение, купля-продажа, аренда и т. д.

Согласно статистическим данным только на территории Ивановской области в 2013 г. совершено 62770 сделок с землей общей площадью 1162758,958 га, из них: продажа земельных участков органами государственной власти и местного самоуправления – 3160; гражданами и юридическими лицами – 13130; аренда государственных и муниципальных земель – 38247 сделок [13]. Несмотря на тенденцию сокращения сделок с недвижимостью, наиболее распространенной сделкой остается купля-продажа. Так, в 2011 г. в Ивановской области из совершенных 36312 сделок купля-продажа составила 36075 (99,3 %). В 2014 г. общий показатель сделок с недвижимостью снизился до 16793, при этом, доля купли-продажи в общей массе сделок увеличилась до 99,8 % и составила 16773 случаев. Предметом купли-продажи в 2014 г. стали земельные участки (3121), здания (405), помещения (9600), прочее (15) [14].

Земельным кодексом РФ для целей налогообложения и определения арендной платы за земельные участки предусмотрено установление кадастровой стоимости земельных участков путем проведения государственной кадастровой оценки земель. В соответствии с нормами федерального законодательства, кадастровая оценка земель проводится не реже 1 раза в 5 лет.

В 2013 г. Департамент управления имуществом Ивановской области провел кадастровую оценку земельных участков в составе земель сельскохозяйственного назначения (предыдущая оценка земель сельскохозяйственного назначения проводилась по состоянию на 1.01.2006 г. и применялась для целей налогообложения с 1.01.2008 г.).

Актуализация кадастровой стоимости земельных участков является дополнительным источником доходов консолидированного бюджета, региона, местных бюджетов в связи с предполагаемым увеличением поступлений до-

ходов от уплаты земельного налога, арендной платы и выкупной цены земельных участков.

По данным муниципальных образований Ивановской области в результате актуализации в 2009 г. результатов кадастровой оценки земель населенных пунктов увеличились:

1) *доходы от уплаты земельного налога* в Ивановском районе почти в 10 раз, в Пучежском районе – на 90 %, в Шуйском районе – в 3,5 раза, в Тейковском районе – в 2 раза;

2) *доходы от сдачи в аренду земельных участков* в Пучежском районе – на 30 %, в Шуйском, Тейковском районах – почти в 2 раза;

3) *доходы от продажи земельных участков* в Верхнеландеховском и Пестяковском районах – на 30 %, в Пучежском районе – на 44 % [12].

В 2015–2017 гг. в соответствии с Законом потребуется организация работ по актуализации результатов кадастровой оценки еще по нескольким категориям земель (земли лесного, водного фондов, земли промышленности, земли особо охраняемых территорий, а также земли садоводческих, огороднических и дачных объединений в составе земель сельхозназначения). Суммарное количество объектов оценки – около 82 тыс. участков.

Земельный налог полностью зачисляется в бюджеты поселений, поэтому для увеличения доходной части местных бюджетов необходимо увеличение налогооблагаемой базы по земельному налогу за счет увеличения количества земельных участков, вовлеченных в оборот.

Эффективность и стабильность функционирования ЗИК не в малой степени зависит от состояния рынка недвижимости и вовлечение земли в рыночный оборот. Динамично развивающееся законодательство внесло существенные коррективы в правовой режим объектов, входящих в состав земельно-имущественного комплекса, что согласуется с общественными потребностями и тенденциями социально-экономической политики государства и направлено на дальнейшее развитие рыночных отношений, оптимизацию механизма регулирования и управления общественными процессами, в том числе и в земельно-имущественных комплексах.

В исследованиях Центра регионального развития под руководством доктора экономических наук профессора Б. Д. Бабаева разрабатывается концепция хозяйственной территории как экономического ресурса. Этот подход объединяет такие аспекты исследования территории как географический, демографический, поселенческий, инфраструктурный, отраслевой и др. В рамках территории формируются рынки – продуктовые, услуг, трудовые, финансовые, и др. Рассматриваются факторы, которые деформируют территорию и подрывают ее целостность, выделяются основные черты хозяйственной территории цивилизованного уровня [3, с. 18–23].

В настоящее время актуальна тема состояния земельно-имущественного комплекса в условиях чрезвычайных ситуаций (ЧС). Чрезвычайная ситуация – это обстановка, сложившаяся на определенной территории или акватории в результате аварии, опасного природного явления, катастрофы, стихийного или иного бедствия, которые могут повлечь или повлекли за собой человеческие жертвы, ущерб здоровью людей или окружающей природной среде, значительные материальные потери и нарушение условий жизнедеятельности людей. Чрезвычайные ситуации бывают природными, техногенными, социальными, экологическими.

В результате чрезвычайных ситуаций ЗИК могут быть: полностью разрушенные и частично разрушенные; подлежащие восстановлению и не подлежащие восстановлению; и т. д.

По состоянию на 28 июля 2014 г. на территории Ивановской области зарегистрировано 674 пожара, что на 4,0 % больше аналогичного периода предшествующего года (648). На пожарах погибло 54 чел., что на 12,5 % больше аналогичного периода 2013 г. (48). За указанный период 2014 г. объектами пожаров явились:

- здания жилого сектора – 468;
- здания производственного назначения – 9;
- транспортные средства – 108;
- места открытого хранения веществ и материалов – 4;
- здания учебно-воспитательного назначения – 1;
- неэксплуатируемые здания – 13;
- другие объекты – 71.

Таким образом, основными объектами пожаров явились объекты недвижимости *жилого назначения* (горит жилой сектор!).

В рамках данного направления исследований на основе классификации разрушений ЗИК рассчитываются потери потребительной стоимости и стоимости объекта недвижимости; определяются потенциальные затраты на его восстановление. При этом совокупные затраты на возвращение ЗИК «в строй» включают затраты на ликвидацию чрезвычайной ситуации, в которой оказался ЗИК и собственно затраты на восстановление ЗИК.

Предупреждение чрезвычайных ситуаций – это комплекс мероприятий, проводимых заблаговременно и направленных на максимально возможное уменьшение риска возникновения ЧС, а также на сохранение здоровья людей, снижение размеров ущерба окружающей природной среде и материальных потерь в случае их возникновения. Зарубежный опыт и отечественная практика показывают, что затраты на проекты по предупреждению чрезвычайных ситуаций значительно ниже возможного ущерба от них [4].

Предупреждение чрезвычайных ситуаций состоит в предпринимаемых заблаговременно организационных, инженерно-технических и других мероприятиях по снижению возможности возникновения ЧС и масштабов их последствий. Предупреждение ЧС основано:

– на мониторинге окружающей природной среды, потенциально опасных объектов, диагностике состояния зданий и сооружений с точки зрения их устойчивости к воздействию поражающих факторов опасных природных и техногенных явлений;

– на прогнозировании опасностей и угроз возникновения чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера и последствий воздействия их поражающих факторов на население, объекты экономики и окружающую природную среду.

При этом важным является заблаговременное проведение комплекса эффективных инженерно-технических мероприятий, технологических и организационных мероприятий, направленных на максимальное снижение воздействия поражающих факторов ЧС, создание условий для быстрой ликвидации последствий.

Мероприятия по повышению устойчивости работы промышленных объектов при ЧС определяются и разрабатываются, исходя из выводов по

оценке уязвимости основных элементов предприятия, и должны быть направлены на обеспечение защиты людей, повышение устойчивости инженерно-технического комплекса, обеспечение устойчивого управления, снабжения производства и подготовку к его восстановлению.

Основные мероприятия проводятся:

а) по защите рабочих и служащих: составление расчетов укрытия работающих; строительство убежищ; составление расчетов и разработка планов рассредоточения и эвакуации в загородную зону;

б) по повышению устойчивости зданий и сооружений: использование для несущих конструкций высокопрочных, легких и огнестойких материалов; применение у каркасных зданий облегченных конструкций стенового заполнения, межэтажных перекрытий и легких огнеустойчивых кровельных материалов; усиление при реконструкции объектов цеховых зданий или отдельных их участков дополнительными опорами и колоннами, уменьшение расчетных пролетов;

в) устойчивость технологического процесса достигается заблаговременной разработкой и внедрением: способов продолжения производства при выходе из строя части оборудования и приборов; процесс производства без использования горючих, взрывоопасных материалов и аварийно химически опасных веществ;

г) повышение устойчивости систем энерго- водо- газоснабжения: создание резервных автономных источников энергоснабжения; установкой на коммуникациях и сетях средств противоаварийной автоматики;

д) обеспечение устойчивого управления производством предусматривает: разработку планов как основы управления при ЧС; оборудование пунктов управления в защитных сооружениях; размещение диспетчерских пунктов и узлов связи в подвальных помещениях; создание устойчивой системы оповещения и связи;

е) устойчивость материально-технического снабжения обеспечивается созданием резерва сырья, материалов, изделий, оборудования и топлива в соответствии с установленными требованиями и сроками хранения.

Таким образом, земельно-имущественный комплекс – это совокупность земельных ресурсов, объектов недвижимости и других, связанных с ними, ресурсов, участвующих в формировании национального богатства страны. Можно выделять ЗИК субъекта РФ и муниципального образования, локального уровня. Законодательное закрепление и определение правового статуса данного объекта общественных отношений отсутствует. Для сферы земельно-имущественных отношений характерно совершение большинства поименованных в гражданском кодексе сделок – мена, дарение, купля-продажа, аренда и т. д. Актуализация кадастровой стоимости земельных участков является дополнительным источником доходов консолидированного бюджета региона, местных бюджетов. Основные объекты пожаров – недвижимость жилого назначения. Мероприятия по повышению устойчивости работы промышленных объектов при ЧС определяются и разрабатываются, исходя из выводов по оценке уязвимости объектов.

*Библиографический список*

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. *Артемов А. А.* Система государственного регулирования земельно-имущественных отношений // Вестник Тверского государственного технического университета. Серия «Науки об обществе и гуманитарные науки». 2014. Вып. 1.
3. *Бабаев Б. Д., Боровкова Н. В., Николаева Е. Е., Новиков А. И., Андрескус Е. А.* Экономика депрессивного региона: амбициозные проекты, кадровая проблема, хозяйственная территория как экономический ресурс // Вестник Ивановского государственного университета. Серия «Экономика». 2014. № 1 (21). С. 18–20.
4. Безопасность жизнедеятельности. Безопасность в чрезвычайных ситуациях природного и техногенного характера: учеб. пособие / В. А. Акимов, Ю. Л. Воробьев, М. И. Фалеев и др. М.: Абрис, 2012. 592 с.
5. *Гербева Л. Ю.* Методология развития, функционирования и управления земельно-имущественным комплексом региона // Вестник Омского государственного университета. 2010. № 13 (119).
6. *Двинский М. Б.* Земельно-имущественный комплекс как эффективная форма использования ресурсов в промышленности: на примере группы предприятий машиностроительного комплекса г. Красноярск: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Красноярск, 2006.
7. *Кухтин П. В., Левов А. А., Лобанов В. В., Семкина О. С.* Управление земельными ресурсами. М.; СПб.: Питер, 2005.
8. *Ледяйкина И. И.* Земельно-имущественный комплекс в арендном пространстве областного города: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Иваново, 2012.
9. *Мишуров С. С., Дорогова Ю. Н.* Совершенствование государственного управления национальным имуществом: региональные проблемы стратегического развития земельно-имущественного комплекса // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. № 6 (44). С. 74–78.
10. *Сай С. И.* Регулирование земельно-имущественных отношений на основе перспективных кадастровых систем: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2000.
11. *Хаметов Т. И.* Эффективность управления земельно-имущественным комплексом на различных территориальных уровнях: теория, методика и практика: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2009.
12. Доклад начальника Департамента управления имуществом Ивановской области О. Н. Хитрич на заседании Правительства Ивановской области 29.01.2014 г. URL: <http://www.ivanovoobl.ru/materials.aspx?part=1017> (дата обращения: 23.06.2015).
13. Доклад Управления Росреестра по Ивановской области «О состоянии и использовании земель Ивановской области, входящей в состав ЦФО, в 2013 г.». URL: <http://to37.rosreestr.ru/upload/to37/files/geoNadzor.doc> (дата обращения: 10.01.2015).
14. Портал услуг Росреестра. URL: <https://portal.rosreestr.ru/wps/portal/> (дата обращения: 10.01.2015).

## О НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ, АКТИВНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКЕ И ДУХОВНОМ ВОЗРОЖДЕНИИ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА\*

Раскрываются предпосылки новой индустриализации и духовного возрождения российского общества на основе активной, умной и нравственной государственной экономической промышленной политики, системной борьбы с экономическими преступлениями, формирования средствами массовой информации новых образцов поведения.

**Ключевые слова:** новая индустриализация, справедливая налоговая система, духовное возрождение России.

Describes the background of the new industrialization and spiritual rebirth of Russian society on the basis of active, intelligent and moral state economic industrial policy, system to combat economic crime, the formation of the media of new patterns of behavior.

**Key words:** new industrialization, fair tax system, the spiritual revival of Russia.

В экономической литературе исследованиям по промышленной политике уделялось и уделяется явно недостаточное внимание. В то же время промышленная политика государства как часть общей экономической политики является одной из наиболее спорных концепций в экономической литературе.

Призывы некоторых аналитиков к активной промышленной политике в первой половине 1990-х годов воспринимались как призыв к реанимации системы централизованного планирования.

В условиях циклически развивающейся экономики на этапе выхода из структурного кризиса промышленная политика содействуют формированию нового типа отраслевой структуры промышленности, на этапе экономического роста – его развитию и укреплению, на этапе стабилизации – она направлена на реализацию сложившегося потенциала. В зависимости от этапа развития промышленная политика обеспечивает либо поддержку сложившейся структуры промышленности, либо формирование отраслевой структуры нового типа.

Многие зарубежные авторы полагают, что термин «промышленная политика» в нынешних условиях вообще не нужен. По их мнению, большинство отраслей промышленности развитых стран достигли успеха в 70–80-е годы XX века и сегодня, когда активно формируется новая технологическая парадигма, целесообразно говорить лишь об инновационной политике [3]. Поэтому в современных публикациях все чаще встречается термин «инновационно-промышленная политика», понимаемый как государственная политика, направленная на выявление и капитализацию сравнительных конкурентных преимуществ экономики.

---

© Блинов А. О., 2015

\* Оценки современного состояния экономики РФ в статье спорны. – *Ред.*



Реалии начала XXI века таковы, что Россия по ряду отраслей (большинству) утратила в принципе способность к инжинирингу как к созданию принципиально новых видов продукции. Мы, в основном – потребители конечной продукции. Мы ее не проектируем, не производим станки и оборудование, на которых она производится. Государственная промышленная политика сегодня должна формироваться как национальная, когда равноправными участниками ее разработки и реализации выступают не только государство и бизнес, но и научные и общественные организации, институты гражданского общества [5].

Исследование уровня экономического развития России целесообразно начать с самых общих моментов. В этих целях желательно дать, прежде всего, объективную макроэкономическую характеристику российской промышленности. Промышленный сектор экономики страны был и остается основой ее экономической безопасности.

Стратегическая задача российской экономики сейчас – это устойчивое с точки зрения стабильности развитие промышленности. Как справедливо отмечают многие исследователи, именно стабильное развитие страны способно повысить ее конкурентоспособность и обеспечить экономическую безопасность государства. Сегодня следует говорить о реиндустриализации России, имея в виду новую промышленную политику, направленную на повышение производительности труда и снижение затрат на основе непрерывной технологической модернизации. Такая стратегия может быть определена как стратегия упреждающего управления. С точки зрения экономической безопасности страны принципиально важно при этом обеспечить контроль государства над стратегическими природными, энергетическими и финансовыми ресурсами, наличие которых является гарантией независимости страны, а также предоставляет возможность обеспечить лидерство в технологиях, критически важных для устойчивого экономического развития. Выходом из сложившейся ситуации является необходимость проведения аудита нашего потенциала.

В системе управления трансформацией экономики ведущую роль играет государство. Рынок сам по себе может быть свободным только в том случае, когда он становится зрелым и безупречным.

Стратегия перехода должна с помощью реформ обеспечить возможность экономического роста, а стратегия развития должна использовать эти возможности для повышения уровня жизни населения. Цели развития сегодня – это высокие жизненные стандарты на основе устойчивого роста производства. Следовательно, эффективность экономической стратегии оценивается по степени увеличения конкурентоспособности предприятий и жизненных стандартов.

Кризисы обычно происходят не из-за недостатка знаний о том, как их избежать и предупредить. Причиной их является неспособность разрешить конфликты интересов до того, как они фактически уже приводят к кризису. Разрешение конфликтов – ключевой момент для предупреждения и преодоления кризисов.

В процессе трансформационного развития России мы наблюдаем быстрые и частные изменения во внешней и внутренней среде промышленных предприятий. Поэтому управление такими предприятиями должно быть инновационным и гибким.

Если мы исследуем проблемы экономической безопасности, т. е. возможности выживания и развития предприятий в долгосрочной перспективе, то предметом нашего анализа являются условия и механизмы их непрерывного, постоянного развития.

Если предприятие уподобить живому организму, то его основной целью будет являться долговечность, а движущей силой – развитие собственного потенциала. Под потенциалом предприятия обычно понимается совокупность внутренних и внешних ресурсов (материальных и нематериальных), которые могут быть использованы для достижения поставленных целей. Предприятие должно постоянно реинвестировать в развитие своих долгосрочных способностей, увеличивая, таким образом, свой финансовый, маркетинговый, технологический, человеческий и организационный капитал.

Основная функция кризиса – это разрушение тех элементов, которые наименее устойчивы и жизнеспособны и которые в наибольшей мере нарушают организованность целого. В результате происходит упрощение системы и возрастание ее стройности, или же экономическая система разрушается.

*Нет никакого оправдания стремительному разрушению экономического потенциала страны.* Ибо разрушение потенциала делает неизбежным появление следующих кризисов. Оно безнравственно как по отношению к живущим сегодня, так и по отношению к будущим поколениям.

Управление в условиях стратегических неожиданностей исходит из того, что решения нужно готовить тогда, когда появляются *слабые сигналы*, под которыми понимаются ранние и неточные признаки наступления важных событий [1]. Другими словами, стратегическое управление должно быть упреждающим. А это значит, что наблюдение за внешней средой и ее анализ должны быть чувствительны к слабым предупреждающим сигналам. Вместо того чтобы ожидать полной информации, предприятию следует определить, какие меры могут быть предприняты при разном развитии событий, создающих угрозы и возможности.

*Сценарии* возможного развития событий предоставляют инструменты, с помощью которых неприметные слабые сигналы могут быть уловлены и изучены. Сценарии действуют как фильтр «сигнал-шум». Изображенные события воспринимаются с меньшим фоновым шумом, с более выразительным профилем и четкими очертаниями.

Легализация преступных доходов и коррупция тормозят формирование эффективных рыночных институтов и разрушают уже функционирующие институты. Они способствуют созданию деформированных рынков, ориентированных на интересы немногих участников, разрывая спрос и предложение, «надувая» финансовые пузыри. Эти преступления, если они носят массовый характер, делают невозможным устойчивый экономический рост. Результативность борьбы с экономическими преступлениями влияет на уровень и качество жизни населения, степень его деловой активности.

В 1990-е гг. наша страна потеряла такую часть своего стратегического потенциала, какую она не теряла на протяжении многих столетий. Резко снизилась экономическая безопасность страны. В кризисе 1990-х гг. произошло не нравственное обновление, а разрушение «нравственности» экономической системы, потеряны многие моральные и нравственные ориентиры. Такое развитие в принципе не может быть устойчивым.

Нам предстоит кардинально повысить конкурентоспособность российской экономики в создании и использовании новых технологий. На Западе

современная экономика, при всех ее очевидных пороках, производит конкурентные товары и услуги. Мы – нет. Россия еще не прошла свой отрезок пути.

Я убежден в том, что сегодняшний общественный климат и нравственные установки не позволят создать в России инновационную экономику ни к 2020-му, ни к 2050-му году. Новая стратегическая парадигма требует соответствующих ей нравственных норм. Так происходило всегда и во всех странах [2].

Тревожит то, что за восемь благополучных лет выросло поколение политиков и топ-менеджеров, привыкших «управлять ростом благосостояния» в тепличных условиях, когда растут все рынки, когда нет конкуренции с более сильными соперниками из-за рубежа и не нужны крупные инвестиции в новые технологии, когда население не интересуется политикой. У такой элиты нет опыта антикризисного управления, необходимых умений, они не заряжены на нелегкую постоянную борьбу. Даже если владельцы и топ-менеджеры российских компаний создали сильные бренды, а их компании имеют сильные позиции на рынке, то как только конкуренция со стороны более мощных игроков усиливается, когда необходимы новые технологии и масштабные инвестиции, они прекращают борьбу, продавая свои компании более сильным иностранным конкурентам.

Полагаю, что *кризис более всего поражает безнравственные экономики, потому что именно безнравственное поведение бизнеса, властей и граждан на самом деле порождает кризисы*. Все знали, что не следует делать, но кто-то это делал, полагая, что хорошо заработает на этом, а кризис их не коснется. Нынешний кризис – новый этап экономического и нравственного выздоровления для многих стран. Органам власти этих стран предстоит взглянуть с нравственных позиций на будущее развитие своих экономик с учетом их исторических, религиозных и культурных традиций [2].

В России новая экономическая стратегия требует создания умной и нравственной экономики. Все разговоры о том, что вначале необходимо решить экономические проблемы, и лишь затем духовные – неправомерны, более того – пагубны. Властям всех уровней предстоит законодательно закрепить новые нормы поведения и создать условия для их неукоснительного соблюдения, а гражданскому обществу предстоит научиться контролировать власть. А локомотивом этого процесса является борьба с экономическими преступлениями. От того, насколько она будет успешной, зависит экономическое и нравственное обновление нашего общества.

Следует констатировать необходимость параллельного совершенствования государственной экономической политики (в т. ч. промышленной) и кардинальных изменений в национальной и организационных культурах. Налоговая система должна способствовать устранению накопившихся серьезных противоречий, связанных с неоправданной дифференциацией доходов, запредельным числом «работающих бедных», непропорциональностью между добавленной стоимостью и рентабельностью капитала, отсутствием серьезных мотивов к технико-технологическим и организационно-управленческим инновациям.

Директор Всероссийского центра уровня жизни В. Н. Бобков приводит данные о том, что в 2014 г. 7,9 % наемных работников получали зарплату ниже прожиточного минимума для трудоспособного населения. В 2013 г. таких «работающих нищих» было 7,8 %, 44,6 % имели зарплату в пределах от одного до трех прожиточных минимумов (низкообеспеченные), и только

3,5 % получали более 11 прожиточных минимумов. По расчетам сотрудников Всероссийского центра уровня жизни, в 2013 г. в целом по России в полной семье с 2-мя несовершеннолетними детьми каждый из родителей должен зарабатывать по 75 тыс. руб. в месяц. В этом случае семья попадала в нижнюю границу слоя среднеобеспеченных. В реальности таких семей в стране было несколько процентов. В 2015 г. минимум средней обеспеченности следует увеличить на 15 % (уровень инфляции) [4]. Контраргументом против существенного повышения средней зарплаты у необеспеченных, низкообеспеченных, обеспеченных ниже среднего уровня (зарплата от 3 до 7 прожиточных минимумов) выдвигается опережение роста средней зарплаты над уровнем производительности труда. Действительно, за период 2002–2014 гг. среднемесячная номинальная начисленная зарплата работников в целом по экономике Российской Федерации выросла в 7,45 раза, индекс потребительских цен – в 3,40 раза, а производительность труда (в сопоставимых ценах) – в 1,68 раза [7]. Следовательно, превышение роста средней зарплаты над ростом производительности труда составило 174 процентных пункта ( $745 - (3,4 \cdot 1,68) \cdot 100$ ). Однако если взять период 1992–2014 гг., картина принципиально изменится. Среднемесячная номинальная зарплата выросла в 5,415 раз, тогда как потребительские цены на товары и услуги – в 13,005 раз.

В. Н. Бобков категорически подчеркивает необходимость доведения доходов до уровня начала 90-х гг. XX века, и последующего сравнения их с производительностью труда или иными критериями. По сути с ним солидарны авторы монографии «Государственная экономическая политика и Экономическая доктрина России. К умной и нравственной экономике», считающие, что закон опережающего роста производительности труда относительно его оплаты работающим «приемлем» в условиях равновесного соотношения данных показателей. Но данное соотношение в России в разы отдалено от баланса [6, с. 21]. Сказанное не отменяет необходимости увязки вклада сотрудников в конечные результаты деятельности предприятий и организаций и уровня его доходов. Между тем эта проблема ушла на второй план, и дифференциация доходов в зависимости от трудового вклада подменена дифференциацией доходов в зависимости от занимаемой должности. Сокращение необоснованной дифференциации в оплате труда за счет опережающей индексации зарплат «недооцененных» сотрудников с доходами ниже нормативного уровня (7–11 прожиточных минимумов) и роста дифференциации в оплате труда в зависимости от трудового вклада даже при опережении роста зарплаты над ростом производительности труда может быть выгодна и предпринимателям, и государству. Прибыль предпринимателя будет расти не только за счет усиления заинтересованности персонала в конечных результатах деятельности предприятия (организации), но и при реализации резервов снижения удельной себестоимости вследствие экономии материальных и топливно-энергетических ресурсов, роста фондоотдачи основных фондов, повышения качества, расширения и углубления ассортимента выпускаемой продукции (оказываемых работ и услуг). Государство получит дополнительные доходы в форме налога на добавленную стоимость, налога на прибыль, налога на доходы физических лиц, отчислений на социальные нужды (пенсионное страхование и др.).

Следует поддержать идею В. Н. Бобкова о введении прогрессивного налога на доходы не одного физического лица, а исходя из среднего дохода, приходящегося на одного члена семьи. Основные вопросы, возникающие при

введении такого налога: обоснованность шкалы подоходного налога и оперативность сбора данных о доходах семьи и ее составе. В то же время налоговая система должна быть противовесом монополю высокими ценам (так называемый оборотный штраф), так и демпингу. Не секрет, что серьезные проблемы в обрабатывающей промышленности России во многом связаны с «ножницами цен» – существенным опережением роста цен на материальные ресурсы вследствие инфляции затрат над ростом цен на готовую продукцию, ограниченного уровнем платежеспособного спроса. Демпинг и/или острая конкуренция могут приводить не только к банкротству части предприятий, деиндустриализации многих из них, но и к наблюдаемому обнищанию работающего, а вслед за ним и неработающего населения. Но следует особо подчеркнуть, что наряду с санкционной и перераспределительной функциями налоговой системы следует активно использовать налоговые льготы при наличии инновационной активности предприятий и организаций, производстве высокотехнологической продукции с высоким уровнем добавленной стоимости.

Свою роль в формировании умной и нравственной экономики, духовном возрождении общества предстоит сыграть средствам массовой информации в силу их мощного воздействия на общественное сознание. Недооценивать их влияние было бы серьезной ошибкой. Следует день за днем формировать и развивать новые образцы поведения – красиво и ярко, находя эти образцы в реальной деятельности людей и способствуя их распространению. СМИ должны развивать у людей уверенность в себе, в свои способности и возможности. Стимулировать творческую активность, желание развивать себя, желание помогать друг другу, создавая социальные связи и сети. Поддерживать уверенность, что все вместе мы сумеем справиться с экономической преступностью и коррупцией.

Нам нужен нравственный прорыв, и готовить его нужно сейчас, сегодня, ибо завтра может быть уже поздно, так как мы можем столкнуться с необратимыми последствиями распада социума, потери государственности. И это длительный процесс.

#### *Библиографический список*

1. *Блинов А. О.* Формирование имиджа России как инструмент управления ее развитием // Проблемы теории и практики управления. 2013. № 7. С. 28–34.
2. *Блинов А. О., Сидорова А. В.* Проблема бедности в России и на Украине // Экономист. 2006. № 6. С. 62–67.
3. *Блинов А. О., Яновский В. В.* Российский экономический кризис: нравственный аспект // Управленческое консультирование. 2013. № 3. С. 43–50.
4. *Бобков В. Н.* Следует зажать «жирных котов», которые «пылесосят» большую часть прибыли // Аргументы недели. 2015. № 22. С. 3.
5. *Гачев Г. В.* Ментальности народов мира. М. : ЭКСМО, 2003. 544 с.
6. Государственная экономическая политика и Экономическая доктрина России. К умной и нравственной экономике / под общ. ред. С. С. Сулакшина : в 5 т. М. : Научный эксперт, 2008. Т. 1. 840 с.
7. Сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения: 15.06.2015).

## ОЦЕНКА УРОВНЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО И КОММЕРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ВЫЯВЛЕНИЕ РЕЗЕРВОВ ИХ РОСТА

Раскрываются актуальность и технология оценки уровня производственного и коммерческого потенциалов промышленного предприятия и резервов их роста. Объектом исследования являлись промышленные предприятия Ивановской области, относящиеся к разным видам экономической деятельности.

**Ключевые слова:** производственный и коммерческий потенциалы промышленных предприятий, методы и технологии оценки потенциалов и резервов их роста.

Is a continuation of the article «Conceptual provisions forming a dynamic system management effectiveness assessments by Russian industrial enterprises». The article reveals the relevance and assess the level of production and commercial potential of an industrial enterprise, identify the reserves growth. The object of research are industrial enterprises of the Ivanovo region, belonging to different economic activities.

**Key words:** production and commercial potential of industrial enterprises, methods and technology assessment potentials and reserves growth.

Практика управления многими российскими промышленными предприятиями не доказала свою высокую эффективность. Одной из причин такого положения является отсутствие системной работы по оценке производственного и коммерческого потенциалов, выявлению и реализации резервов их роста.

Так, на промышленных предприятиях разных отраслей производственный потенциал приравнивается к производственной мощности, хотя очевидно, что спектр производственных целей существенно шире, чем достижение желаемого объема выпуска продукции в заданном ассортименте за счет улучшения степени использования и роста производственной мощности предприятия. К производственным целям относятся и рост (приемлемый уровень) отдачи производственных ресурсов, и повышение (сохранение достигнутого уровня) качества выпускаемой продукции.

Использование специальных методов и разработок для определения максимальных возможностей достижения целевых показателей производства на предприятиях хлебопекарной отрасли, машиностроительных, текстильных, швейных предприятиях, а также предприятиях по производству строительных материалов (Ивановская область) нами выявлено не было.

Говоря о потенциале предприятия по показателю брака продукции, руководители опираются на наилучшие фактические результаты.

Потенциал же показателя «снижение производственной себестоимости» – вообще величина динамичная и зависит от ряда факторов, главным из которых является цена на сырье. Но это не означает необходимости отказа от попыток его измерения (что наблюдается на практике).

Покажем возможности определения производственного и коммерческого потенциалов машиностроительного предприятия по производству комплектующих для экскаваторов – ООО «Профессионал».

Сначала проведём оценку текущего коммерческого и производственного потенциалов. Для расчёта коммерческого потенциала предприятия ООО «Профессионал» выделим основные этапы:

- 1) определение целевых показателей производственного и коммерческого потенциала;
- 2) выделение из целевых показателей основных показателей и дополняющих;
- 3) введение значимости основных показателей;
- 4) прогноз возможных значений выделенных показателей с применением таких расчётных методов, как учётный метод, бенчмаркинг, «мезопрогностическо-корректировочный» метод, «детерминировано-лимитирующий» метод;
- 5) определение и анализ узких мест и критических факторов основных показателей;
- 6) сам расчёт коммерческого и производственного потенциалов предприятия ООО «Профессионал».

Целевые показатели производственной деятельности (предварительный список):

- 1) увеличение объемов производства продукции ООО «Профессионал»;
- 2) снижение уровня брака;
- 3) увеличение ассортимента (номенклатуры) производимой и продаваемой продукции;
- 4) уменьшение себестоимости производимой продукции за счёт сокращения удельных затрат на: а) сырьё и материалы; б) электроэнергию и топливо; г) заработную плату персонала; д) амортизационных отчислений на единицу продукта.

Теперь выделим перечень основных показателей коммерческой деятельности:

- 1) рост объема продаж;
- 2) увеличение скорости оборота капитала с помощью: а) снижения дебиторской задолженности; б) установления оптимального уровня затрат на сырьё и материалы; в) уменьшения производственного цикла (учитывая риск снижения качества продукции).

Увеличение скорости оборота капитала является следствием таких процессов, как увеличение объёмов реализации (продаж), снижение дебиторской задолженности.

По мнению экспертов, необходимо убрать из списка такие цели, как снижение затрат на сырьё и материалы, а также сокращение производственного цикла. Эксперты полагают, что реализация этих целей может привести к снижению уровня качества производимой продукции, что пагубно отразится на репутации всей компании, снизит не только производственный, но и коммерческий ее потенциал.

Итак, следующим этапом является расчёт значимости потенциалов, для этого необходимо учитывать влияние реализации целей на увеличение прибыли (одной из главных целей предприятия). Для расчётов используются данные о ценах на продукцию, а также объёмах производства.

1) Увеличение объёма производства продукции (ковшей) ( $P_n$ ).

Так как на предприятии ООО «Профессионал» производится различная продукция, то для расчёта значимости показателя увеличения объёма производства необходимо использовать данные по продукции, имеющей наибольший удельный вес. На данном предприятии наибольший удельный вес имеет такой вид продукции, как ковши.

$$C_1 = Z_1 = 9\,135\,360,00 \text{ (руб.)};$$

2) Сокращение уровня брака при производстве продукции. Уровень брака также рассчитаем только по ковшам, так как здесь при расчётах значимости тоже используются натуральные единицы измерения (штуки):

$$C_n = Z_n * k_{\text{фн}} * Y_{\text{мн}}, \quad (1)$$

где:

$C_n$  – потенциал достижения  $n$ -ой цели с учётом её значимости;

$Z_n$  – значимость  $n$ -ой цели;

$k_{\text{фн}}$  – относительная оценка критического фактора для реализации  $n$ -ой цели;

$Y_{\text{мн}}$  – оценка узкого места для реализуемости  $n$ -ой цели.

При определении значимости целей в расчет принимаются значения теоретического потенциала достижения. Теоретический потенциал достижения – максимальная степень достижения цели при предельном (на данный момент) развитии критического фактора и устранении узкого места.

Для оценки критических факторов и узких мест экспертной группой была составлена шкала, в которой минимальный балл равен 1, а максимальный равен 5 баллам: 5 – максимально удовлетворяющий требованиям по достижению поставленной цели потенциал; 4 – нормальный уровень потенциала для удовлетворения требований по достижению поставленной цели; 3 – средний уровень потенциала достижения поставленной цели; 2 – плохой уровень потенциала достижения цели; 1 – самый слабый потенциал достижения цели.

Оценка такого критического фактора, как «качество стали» для реализации цели «Сокращение уровня брака при производстве продукции» при подсчётах получила значение 3,5 баллов, а её относительное значение будет составлять  $0,7 = 3,5 : 5$ .

Узкими местами для достижения цели «сокращение уровня брака при производстве продукции» здесь выступает ограниченность финансовых ресурсов, необходимых для технического перевооружения. Данная цель имеет при подсчётах оценку равную 3,7 балла, а относительное значение  $0,74 = 3,7 : 5$ .

По оценкам экономистов предприятия ООО «Профессионал», при реализации мероприятий по закупке нового оборудования или же по модификации (осовременивании) уже имеющегося оборудования, а также такого мероприятия, как полное выполнение требований стандартов и нормативов процесса производства, показатели уменьшения бракованной продукции улучшаются где-то на 35 %.

Значение потенциала сокращения уровня брака при производстве продукции составит:

$$C_2 = 757\,000,00 * 0,7 * 0,74 * 1,35 = 406\,153,44 \text{ (руб.)}.$$

3) Углубление номенклатуры (для ковшей) производимой продукции предприятия ООО «Профессионал». Воспользуемся при расчёте данного потенциала методом экспертных оценок.



На основе мнения экспертов было рассчитано абсолютное значение фактора исследования рыночной ситуации для цели углубления номенклатуры производимой продукции предприятия ООО «Профессионал». Оно равно 3,0 баллов, а его относительное значение равно  $0,6 = 3,0 : 5$ .

Узкое место – это дефицит прогрессивного и высокотехнологичного оборудования с новыми технологическими возможностями по выпуску изделий и повышению качества продукции. Данная цель имеет при подсчётах оценку равную 3,7 балла, а относительное значение  $0,7 = 3,5 : 5$ .

При введении нового оборудования или модификации уже имеющегося может произойти рост ассортиментной линии на 20 %.

$$C_3 = 2\,283\,840,00 * 0,6 * 0,7 * 1,2 = 1\,151\,055,00 \text{ (руб.)}$$

4) Уменьшение удельных затрат на сырьё и материалы.

Данный потенциал может быть полностью реализован, так как сегодня не возникнет проблемы в поиске новых поставщиков сырья, которые могут предложить товар по приемлемой цене и качеству.

Поэтому и теоретический потенциал, и фактический потенциал уменьшения удельных затрат на сырьё и материалы будет равен:

$$C_4 = Z_4 = 12\,870\,000,00 \text{ (руб.)}$$

5)  $C_5 = 7\,067\,574,00$  (руб) (потенциал сокращения удельных затрат на электроэнергию).

6)  $C_6 = 13\,650\,007,00$  (руб.) (потенциал сокращения удельных затрат на оплату труда).

7)  $C_7 = 546\,786,24$  (руб.) (потенциал сокращения удельных амортизационных отчислений).

8) Увеличение объёма продаж навесного оборудования рассчитываем по всем видам навесного оборудования, производимым на предприятии:

$$C_8 = 735\,000,00 \text{ (руб.)}$$

9) Сокращение дебиторской задолженности. Здесь используется учётный метод. Поэтому этот потенциал будет равен значимости цели:

$$C_9 = Z_9 = 5880,00 \text{ (руб.)}$$

При сравнении значений производственного и коммерческого потенциалов первый должен быть «очищен» от компонентов потенциала, которые принципиально не могут влиять на величину коммерческого потенциала. К ним относятся потенциалы сокращения удельных затрат на сырьё и материалы, электроэнергию, амортизацию и оплату труда персонала. Следовательно, производственный потенциал станет меньше и составит  $9\,135 + 360,00 + 406\,153,44 + 1\,151\,055,36 = 10\,692\,568,8$  (руб.). Если же значение производственного потенциала по прибыли привести в сопоставимый вид по уровню рентабельности продаж с учетом всех затрат, то получается иная, но объяснимая ситуация, при которой коммерческий потенциал более чем в 2 раза превышает производственный (740880 против 317758 руб.).

Таким образом, коммерческий потенциал превышает значение производственного потенциала, по показателю объёма продаж (так как предприятие не производит, а перепродает часть спецтехники), но явно меньше первого по показателю прибыли при учете только производственной себестоимости при расчете  $C_1, C_2, C_3$ .

При проведении расчётов потенциалов компании ООО «Профессионал» было использовано два подхода: 1) ресурсно-целевой; 2) результатный.

Детерминистско-лимитирующий метод, используемый при расчётах значений потенциалов (с использованием учёта критических факторов и узких мест), очень удобен, и рассчитанные с помощью него значения дают возможность более точно определить направления действий по увеличению потенциала всего производственного предприятия с учетом дальнейшей перспективы развития.

Проиллюстрируем методику определения резервов повышения производственного потенциала промышленного предприятия на примере ООО «Верхне-Волжская компания строительных смесей».

При оценке наличного потенциала определяется возможный прирост результатов в текущем периоде с учетом имеющихся ресурсов, при определении резервов его роста необходимо сопоставление потенциала будущего (то есть потенциала прироста результатов в начале года, с учетом реализации системы мер экономического, технического, технологического, организационного и мотивационного характера) и наличного потенциала. Разница между данными потенциалами и будет представлять собой сумму резервов роста производственного потенциала. В ходе собеседования с руководством предприятия о дальнейших перспективах развития производства предприятия, рассмотрения предварительных планов улучшения производственной деятельности компании, были выявлены следующие направления роста производственного потенциала: увеличение выпуска бетонных смесей в натуральном выражении; углубление ассортимента выпускаемой продукции; замена материала (щебень); снижение удельного расхода традиционных материальных ресурсов; снижение энергозатрат; снижение выпуска бракованной продукции; замена материалов и снижение нормы расхода (использование активного цемента и песка). Последние два направления не влияли на имеющийся потенциал, а являются факторами формирования будущего потенциала предприятия по производству строительных материалов. В результате будущий потенциал превысил имеющийся на 718 тыс. руб. Данная цифра выглядит незначительной для малого предприятия (к которым относится ООО «Верхне-Волжская компания строительных смесей»), но она обусловлена реальными производственными и рыночными факторами. В то же время пренебрегать данными резервами роста производственного потенциала нецелесообразно.

*В. И. Корняков*

## НАЙТИ СВОЙ ПУТЬ

В экономической печати уже не раз анализировались противоречия, недостатки российской экономики, делались выводы *о её общей нарастающей нежизнеспособности*. Ограничусь одной из самых ёмких фиксаций ситуации, принадлежащей недавно ушедшему из жизни Н. П. Шмелёву: «... За последние двадцать лет уничтожена огромная часть промышленного потенциала страны. В качественном отношении его фактически нет! Промышленный импорт принял невероятные масштабы, который свидетельствует только о том, что индустриальная основа экономики страны разрушена. Если 90 % внутреннего рынка обуви – это чужое, то что это – признак здоровой экономики? Или 70–80 % текстиля, рубашек, тканей – тоже привозное. Авиационная промышленность, автомобилестроение, станкостроение – всё в упадке и разрухе. Треть посевных площадей заросла, две трети стада потеряно. Примерно треть интеллектуального капитала ушла из страны. Разрушена система прикладной науки, которая связывала институты Академии наук с промышленностью. Даже система ПТУ разрушена. На фоне такой деградации чем-то несерьезным выглядят точечные инновации, ради которых учреждены «Сколково», «Роснано» и т. д.» [2, с. 3].

Но самое тяжкое всё же не это. Нет убедительных данных, свидетельствующих, что в экономике рождается «вырыв» из ситуации. Опять Н. П. Шмелёв: «Наука находится в неприличном состоянии уже 20 лет. Доедаем последнее, что осталось от советских времён. Сейчас слышны обещания, что через десяток лет в научную сферу будет направляться 1,8 % ВВП. Но в передовых индустриальных странах расходы составляют минимум 2,5 % ВВП, а кое-где 3 % и более, причём разумным принимается финансирование на уровне 3–4 % и более» [2, с. 4]. На 9/10 российских предприятий на протяжении последних лет не осуществлялось никаких инноваций при бедственной ситуации с капиталом, а потому – с уровнем и с повышением производительности труда. Если ориентироваться на передовые страны, то, по данным исследования А. Алексева, «сравнивать и вовсе нечего»: капиталовооружённость рабочего места в российской обрабатывающей промышленности не дотягивает до 6 % американского уровня, а в сельском хозяйстве – меньше 3 %, причём данный основной капитал по преимуществу устарелый, почему функционирует с признаками простого воспроизводства [1, с. 25, 30, 37]. Российская экономика – в жёсткой и кажущейся безвыходной «ловушке» низких темпов экономического роста и производительности труда. А рядом – её министр А. Улюкаев, возглавляющий, что это – непреодолимо, что произошёл переход «в новую нормальную (!) реальность», состоящую *в невозможности достижения экономикой высоких темпов роста*, ожидаемых общественностью [7, с. 49]. На основе этой позиции в предстоящие 15 лет до 2030-го года за базу принят самый консервативный из разрабо-

тывавшихся прогнозных сценариев. Рост ВВП предусмотрен менее 3 % (2,8 %) в год. Главное же: «На фоне оттока капитала накопившийся износ инфраструктуры не позволит решить одну из главных проблем российской экономики – повысить производительности труда» [6, с. 1–2].

Это, увы, суровая логика «ловушки» низких темпов роста при отсутствии (подтверждённом социальными обследованиями) в РФ социальных групп, заинтересованных в инновациях и повышении производительности труда. Рывку в авангард мировой экономики вроде бы просто неоткуда родиться, взяться. Привычных «нефтянки», сырья в качестве стартового ресурса сейчас решительно недостаёт даже для необходимейших потребностей. А незавидная судьба споткнувшихся, остановленных, стагнирующих известна и понятна. Тем более – в сегодняшнем мире глобального империализма.

А ведь ещё живы люди, жившие в совершенно иной экономике. Всего за 2,5 года (вместо 70 по прогнозам западных экспертов) дотла разрушенная страна восстановила довоенный уровень производства. Ежегодно вводились в действие сотни заводов, успешно создавался ракетно-ядерный щит, запускались и завершались грандиозные даже для сегодня проекты, ежегодно снижались цены, и т. д., и т. п., и ресурсов на всё доставало. Ибо фонтанировал их мощный источник: на 10 и более процентов в год росли и производительность труда, и национальный доход. Я давно не встречал людей, задумавшихся об этом чуде, которое чаще всего склонны объяснять одной лишь тяжкой-суровой десницей генералиссимуса.

Однако обретения сталинской эпохи намного перекрывают самые широкие рамки достижимого железной дисциплиной. Сама собой рождается идея об особой плодотворности-производительности экономической модели, механизме послевоенных завершающих лет правления И. В. Сталина. Их совершенно уникальная особенность в том, что они предстают единственной в экономической истории экономикой снижающихся цен.

Сначала мысль, что особая производительность сталинской модели может быть связана со снижением цен, по первому впечатлению, может показаться абсурдной. Ведь перед субъектом производства (государством) по видимости здесь задача того или иного использования определённой денежной массы (суммы цен предметов потребления): забрать её целиком в бюджет или же некоторую часть суммы отдать покупателям, населению. Поэтому вроде бы снижение цен не только не усиливает, а, напротив, ослабляет потенциал производителя, каковым тогда было государство. Однако более обстоятельный анализ показывает иное.

Во-первых, здесь упущена экономическая сущность денег: общественный учёт труда, или «проход», «втаскивание» труда в функционирующую экономику. Если труд затрачен, его производительность запечатлена в продукте, продукт произведён – это для экономики *ничего не значит*. В ней *ничего* не произошло. Данные процессы будут иметь место *экономически* лишь и только тогда, когда они получили денежный облик. Без обретения денежной формы всё-всё пропадает, исчезает, рассыпается. Снижая цены соответственно росту производительности труда, команда И. В. Сталина *спасала* от пропажи, от исчезновения-разрушения производительные усилия всего народа. Эти усилия сохранялись, но в новых обликах – в динамике издержек, а главное, динамике цен (только изменённая цена сполна отображает изменение стоимости) и потому органично, без сбоев включались во *всю* экономику, сливались с нею и продвигали её. Значит, без снижения цен соответственно

росту производительности труда невозможна органическая ассимиляция роста производительности труда экономикой, общественным воспроизводством.

Во-вторых, экономика снижающихся цен – *и только она* – сама собой (автоматически) порождает весьма мощный созидательный естественный «подарочный» эффект обратных связей спирального-вихревого движения общественного воспроизводства («производства средств производства для средств производства»), до сих пор не исследованный экономистами. Природа благоприятствует повышению производительности труда, – единственному процессу в известной науке вселенной, сосредотачивающему, а не рассеивающему энергию (открытие С. А. Подолинского, вызвавшее положительное отношение К. Маркса). Повышение производительности труда со снижением трудоёмкости продукции, экономией живого труда и её выведением из текущего воспроизводства уменьшает в нём массу совершающей один годичный оборот за другим воспроизводственной трудовой субстанции. А это неизбежно порождает её *новые дополнительные* ежегодные, уже не рождённые непосредственно ростом производительности (как бы «подарочные») высвобождения из воспроизводства, только уже не живого непосредственно, а овеществлённого труда в виде удешевления производительного капитала. Как это происходит, несложно увидеть, используя числовые схемы общественного воспроизводства К. Маркса.

У Маркса в воспроизводственное вращение вовлекается  $\frac{2}{3}$  из 6000 у. е. стоимости всей продукции I подразделения, т. е. 4000. По завершении года эти 4000 возвращаются обратно в производства того же I подразделения, замыкая круговое движение и восстанавливая этим израсходованные в I подразделении средства производства («кольцо Маркса»). Но тем самым последние дополнительно дешевет.

Чтобы суть процесса предстала нагляднее, допустим, что рост производительности труда позволил тот же самый физический объём продукции I подразделения 0-го года произвести не с 2000 у. е. нового живого труда (в терминологии К. Маркса это  $1000V+1000M$ ), а всего только с 1000, почему в круговое движение в исходном 0-м году направляются не прежние  $\frac{2}{3}$  из 6000 (то есть 4000), а  $\frac{2}{3}$  новой меньшей суммы 5000 (получившейся как 4000 израсходованных средств производства плюс 1000 нового живого труда). Следовательно, «работающий» капитал I подразделения будет на следующий + 1-й год не 4000, а уже  $\frac{2}{3}$  от 5000, или 3333,3. *Из функционирующего капитала I подразделения сразу (без каких-либо мероприятий, «на блюдечке») высвобождено 666,7 овеществлённого труда.* Поэтому продукция I подразделения того же самого натурально-физического объёма по стоимости в +1-м году окажется не 5000, а уменьшенной: 3333,3 плюс 1000 у. е. нового живого труда, итого 4333,3 у. е. Опять же  $\frac{2}{3}$  от этих 4333,3, или 2888,9 перейдут в круговое движение на восстановление израсходованных средств производства для возобновления процесса воспроизводства в +2-м году. Получается новое уменьшение стоимости функционирующего капитала, на этот раз будет высвобождено  $3333,3 - 2888,9 = 444,5$ . А отсюда новое уменьшение стоимости всей продукции I подразделения +2-го года, дальнейшее уменьшение стоимости функционирующего капитала и т. д. «Машина» естественного «подарочного» высвобождения социуму материальных ресурсов самим движением общественного воспроизводства приведена в действие, «заработала».

Эта помощь Природы социуму не является для него чем-то необычным. Производительность человеческого труда вообще образована действием при-

родных сил (пара, электричества и т. д.). Такой «помогающей» природной силой становится и природно вихревая-спиральная структура маршрута движения общественного воспроизводства. А высвобождение-уменьшение овеществлённого труда со временем переходит в уменьшения затрат живого, когда приходит пора воссоздания подешевевших средств производства. То есть в конечном итоге добавочно растёт опять же производительность труда.

Природа поощряет социум не только за завершённое, за снижение цен, повышение производительности труда, но и за оптимальную стратегию этого повышения, за долгосрочность её приростов. Она свой «подарок» преподносит не сразу, а при многолетнем снижении цен (и соответственно увеличении производительности). Если общество прекращает снижать цены, наградная шкатулка Природы сразу закрывается. В первые два года социум получает более половины общей величины «подарка» (от одного годичного прироста производительности живого труда некоторого года, остальное «добирается» в последующие годы по закону уменьшающейся геометрической прогрессии. Но для получения основной части этой суммы необходимо увеличивать производительность и снижать цены *каждый последующий год*. То есть естественная логика процесса требует, чтобы субъект (социум) как можно дольше, год из года, повышал производительность труда. И не только как можно дольше, но и как можно выше. И на этом последнем обстоятельстве завязан главный секрет рассматриваемого эффекта, до сих пор не известный науке и разгаданный, по-видимому, одним лишь И. В. Сталиным [3, с. 4].

Это же самое моделирование эффекта при помощи схем общественного воспроизводства К. Маркса обнаруживает его фантастическую размерность. Оказывается, при единственном (в некотором году) выведении ростом производительности живого труда 1000 у. е. из общественного воспроизводства, общий размер экономии овеществлённого труда, возвращаемой из продукции I подразделения в его же функционирующий капитал за ряд лет, составит 2000. Это не 5, 10, ни даже 15 % результативности, более или менее привычных для экономического слуха. Это 200 %; два чисто «подарочных» ресурса на единицу усилия. Да ещё 1000 у. е. такой же экономии, не возвратившейся обратно в производство по «кольцу Маркса», перешедшей на предметы потребления. Это уже 300 % – совершенно сказочная величина хозяйственной успешности. А если поиметь в виду, что и инициативные 1000 у. е. всё-таки не только само усилие, а его, усилия, непосредственный «заработок», то получим цифру, отсутствующую даже в шкале процитированного К. Марксом Дж. Даннинга, для которого 300 % прибыли – та награда, ради которой капитал готов на любое преступление даже под страхом виселицы [5, с. 770].

Навряд ли слабее действие такого стимула и на государственного деятеля. Трудно вообразить руководителя, который в здравом уме и твёрдой памяти вполне сознательно отвергал-отталкивал бы экономические обязательства, доставляющие столь обильную материальную награду Природы социуму. Такое может происходить лишь по незнанию, неведению. И. В. Сталин, располагая всей полнотой информации, видя всё функционирование всей экономики (и, конечно, эмпирически – действие рассматриваемого эффекта: его невозможно не заметить), несомненно, вполне сознавал уникальность происходящего, но, по-видимому, воспринимал его как государственную тайну. Никогда не торопясь с раскрытием государственных тайн, он не сделал исключения и для тайны экономики снижающихся цен, не поделился своими пониманием, видением даже с ближайшими помощниками.

И, став наследниками вождя, они ничтоже сумняшеся отказались от его модели.

Решающей акцией стала замена в 1958 г. сталинского показателя абсолютного уменьшения себестоимости сравнимой продукции двусмысленным показателем затрат на рубль товарной продукции, допускавшим своё выполнение завышениями предприятиями своих отпускных цен.

Мероприятие было проведено как повседневно-рядовое, по-тихому, без каких-либо открытых обсуждений, но стало одним из решающих для всего XX века. Таким образом, в экономику СССР оказалась впущенной инфляция. Руководители СССР не знали, что снижение (в меру повышения производительности) или, напротив, повышение цены – это тумблер, непреложно включающий-выключающий один из двух парных диаметрально противоположных эффектов кругового движения общественного воспроизводства. Первый, использованный командой И. В. Сталина: снижение цен соответственно повышению производительности, неотвратимо открывающее осуществление охарактеризованному выше созидательно-строительному эффекту. Второй, которого в 1958 г. руководители страны не увидели: практически мгновенное прекращение положительного первого эффекта и переключение экономики на второй, противоположный, затратно-разрушительный, угнетающе-удушающий.

Парность эффектов определяется парностью противоположных динамик производительности труда. Если первый эффект создаётся прямым повышением производительности живого труда с соответственной его экономией, завершённо отображённой уменьшением трудоёмкости, издержек и цен, их введением в общественное воспроизводство, то второй развёртывается при «заталкивании» в общественное воспроизводство денежного шаблона снижения производительности (увеличение благодаря росту цен денежной массы без соответственного прироста продукции происходит согласно модели снижения производительности). Содержание происходящих при этом процессов может быть выявлено при помощи всё той же воспроизводственной модели К. Маркса. Получаем совершенно симметричные значения, только с противоположным знаком.

В продукцию данного 0-го года I подразделения вводим 1000 добавочной воспроизводственной субстанции в денежной форме при предположении её прежних натурально-вещественных значений, но повышении цен. А далее «работают» годовые вращения «кольца Маркса». По итогу года производительный капитал I подразделения обретёт из «кольца Маркса»  $\frac{2}{3}$ , или 666,7 этих добавочных денежных единиц. В следующий +1-ый год (при отсутствии новых повышений цен) именно эти 666,7 присоединятся к сумме цен продукции I подразделения, и снова  $\frac{2}{3}$  от них, то есть 444,5 окажутся в функционирующем капитале. И т.д. С численно тем же итогом, что и в рассмотренном созидательном варианте, но с противоположным знаком. А именно: общим увеличением денежной воспроизводственной массы в «кольце Маркса» на 2000 у. е., а с учётом «рукава», отходящего от «кольца» в производство предметов потребления, – на все 3000 у. е. То есть каждое волевое-осознанное повышение цен в основной части производящей экономики, в зоне вихревого движения воспроизводственной субстанции, наказывается вращающимся «кольцом Маркса» (то есть Природой) тяжким «штрафом» – последующим неотвратимым троекратным самотечным увеличением тех же цен.

Становится понятным, почему обычные обещания многих правительств, что проводимое ими данное конкретное повышение цен – последнее и других не будет, – не более, чем сотрясение воздуха: их специалисты не знают эффектов обратных связей круговых движений общественного воспроизводства, того, что каждое повышение цен обречено подолгу «коптить», порождая новые и новые повышения. Однако это не главное. Беда в вызванном вторым эффектом объективном деструктивном развороте общественного воспроизводства. Отправными являются, *во-первых*, то прекращение экономической ассимиляции повышений производительности труда и их разрушение, которое характеризовалось выше. Тяжести этого наказания, казалось бы, куда как достаточно: страна обрекается на общее технико-экономическое отставание, как произошло с СССР и происходит с РФ. Но, тем не менее, есть и *во-вторых*: непрерывное ухудшение структуры общественного труда, а, следовательно, всего общественного воспроизводства.

Во всём общественном труде по итогам действия второго эффекта доля живого уменьшается, а овеществлённого вместе с как бы «ложным» овеществлённым, порождённым инфляцией, – возрастает. Одна из основных причин – растущая стадийность производства продуктов. Прирост цен изделий при прежних затратах ресурсов отображается деньгами однородно с реальными затратами, как бы смешивается с последними и общественно представляется вместе с овеществлённым трудом, причём многократно копируется-повторяется на всех последующих стадиях обработки изделия наподобие овеществлённого труда. Это неизбежно искажает-угнетает пропорции, эффективность общественного воспроизводства, начиная с соотношения его подразделений. Искажения инфляционными деньгами действительных натурально-вещественных соотношений, накапливаясь, разрастаются. Особенно когда второй эффект «дарит» социуму дополнительные удорожания функционирующего капитала.

Благодаря этим «подаркам» уничтожаются само обнаружение и экономическая действенность морального износа оборудования, что в СССР, РФ также поспособствовало консервации технического уровня производства\*.

В развитых странах кратные «подарки» второго эффекта, по-видимому, породили опережение денежными выражениями стоимости основного капитала капиталосоздающих отраслей стоимость их продукции, определив переход от динамической модели воспроизводства основного капитала (его накопления) к стационарной – через амортизационные отчисления. У нас они, в числе других факторов, разрушили какое бы то ни было системное воспроиз-

---

\* Для развитого Запада это не имело такого значения. Там во второй половине XX века восторжествовал «рынок замещения» (навязывания покупателю нового варианта-выпуска товара вместо купленного им ранее), целиком зависящий от технико-экономических творческих достижений концернов. А крупнейшие концерны, ТНК к концу века консолидировались во всемирную суперкорпорацию, прежде всего, разумеется, в научно-техническом отношении – главным основанием монопольных объединений второй половины XX века. Есть все основания для вывода, что единой всемирной суперкорпорации соответствует столь же единое всемирное научно-техническое объединение, основной итог социально-экономического развития капитализма, настоящая научно-техническая «машина», обеспечивающая воспроизводство мирового рынка для всей суперкорпорации. Российская экономика – «чужак» для этих структур.



водство основного капитала, не складываются циклы его оборотов, воспроизводственно затруднено создание новых рабочих мест [4].

Таким образом, осовремененная модель экономики снижающихся цен – не просто оптимальный, но и единственный надёжный выход из ситуации, охарактеризованной Н. П. Шмелёвым. В литературе – множество конструктивных полезных предложений. Но ни одно из них не рушит стену между повышением производительности труда и общественным воспроизводством, что для России абсолютно-императивно необходимо для занятия подобающего места в авангарде мировой экономики. И ни одно (при своём осуществлении) не рождает добавочных ресурсов для выхода из нашего тупика, в том числе – для поощрения роста производительности труда и создания новых рабочих мест.

#### *Библиографический список*

1. *Алексеев А.* Новая индустриализация: оценка потребности в накоплении // Экономист. 2012. № 3. С. 29–41.
2. Вторая индустриализация: проблемы России и международный опыт // Экономист. 2012. № 11. С. 3–16.
3. *Корняков В. И.* Забытое экономическое открытие И. В. Сталина и современность // Экономическая и философская газета. 2013. № 50–51.
4. *Корняков В. И.* О воспроизводстве новых рабочих мест // Экономист. 2008. № 7. С. 55–62.
5. *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. 2-е изд. Т. 23. М.: Государственное издательство политической литературы. 924 с.
6. *Мионов В.* Доходы вырастут, но вдвое меньше // Российская газета. 2013. 8 ноября. С. 1–2.
7. *Улюкаев А.* Привыкнуть к реальности // Российская газета. 2014. 30 декабря. С. 49.

*В. П. Столбов, В. Н. Шуков*

### **ВЕЛИЧИЕ И ЦЕНА ПОБЕДЫ (К 70-летию Победы в Великой Отечественной войне 1941–1945 гг.)**

Вторая мировая война и ее составляющая Отечественная война советского народа 1941–1945 гг. явились грандиозным событием XX века. Нередко это крупное военно-политическое событие прошедшего столетия связывают с Первой мировой войной, рассматривая и не без основания, как одну большую войну века. Эти события наряду с Российской революцией февраля – октября 1917 г., не называемой почему-то великой по аналогии с Великой французской революцией конца XVIII столетия, породили цепь революций в мировом сообществе. Они определили лицо XX века и ход всемирной истории, они продолжают оказывать огромное влияние на современные геополитические процессы. Поэтому обращение к победе в Великой Отечественной войне, и самой истории этой войны, оставившей неизгладимый след в истории человечества, вполне закономерно, более того, это нравственный долг современ-

---

© Столбов В. П., Шуков В. Н., 2015

ного поколения, долг памяти перед поколением победителей. Мы должны извлечь исторические уроки из опыта Великой Отечественной войны, как позитивного, так и негативного характера, обязаны учиться на опыте истории во имя светлого будущего.

Нравственный долг современного поколения перед памятью о жертвах войны состоит и в том, что необходимо демифологизировать представления о роли и значении отдельных стран, участниц военных сражений с германским фашизмом. Объективности ради, отметим, что еще в 1943 г. премьер-министр Великобритании У. Черчилль в речи в парламенте сказал: «...*Чудовищная машина фашистской власти была сломлена превосходством русского маневра, русской доблести, советской военной науки и прекрасным руководством советских генералов*» [6, с. 457].

Борьба за победу советского народа после победы над гитлеризмом в 1945 г. приобрела в настоящее время острый характер. Это объясняется тем, что некоторые современные американские и европейские политики, историки без учета конкретной ситуации, в которой находился СССР в предвоенные годы, сознательно фальсифицируют документы и факты того времени. Так, договор о ненападении, принятый СССР и Германией 23 августа 1939 г., оценивается рядом современных организаций (ПАСЕ) «...*как день, когда мир и Европа были поставлены на грань войны*». Сейм Польши в 2009 г. принял резолюцию «*О нападении СССР на Польшу*». В принятой «варшавской декларации» говорится о прямой ответственности СССР за развязывание войны и разгром Польши. В СМИ распространяются идеи не только о виновности СССР в развязывании войны, но и отрицается право за Россией считаться победительницей в войне, а отсюда выдвигается тезис о неправомерности современной России праздновать победу над фашистской Германией. Как это ни странно, подобное наследие возрождается в бывших советских республиках, а в настоящее время – независимых странах Прибалтики, на Украине, в Грузии и Молдавии. В этих странах из политического лексикона выведено понятие «Великая Отечественная война», оно заменено на фразу «вторая мировая война». К сожалению, такие страны, как США, Канада и Украина, являясь членами ООН, голосуют в этой всемирной организации против резолюции, осуждающей героизацию нацистов.

В такой обстановке необходима активизация политических, научных и общественных сил против фальсификации истории второй мировой и Великой Отечественной войны. Актуальным является в это связи заявление президентов России и Белоруссии, сделанное в 2014 г., по поводу данного процесса и обращение к мировому сообществу – помнить уроки второй мировой и Великой Отечественной войны.

В осознании цены победы в Великой Отечественной войне надо четко представлять то обстоятельство, что СССР столкнулся в войне с достаточно экономически сильным противником, т. к., практически вся экономика оккупированной Европы и финансовые круги других стран подпитывали военно-экономический потенциал Германии. Среди финансистов выделялись помощью для нацистской партии Гитлера М. Варбург (Bank of Manhattan), семья Самюэлей (Royal Dutch Shell), Шнитцлер (I. G. Farben and American) и др.

Стремление Германии к господству в Европе и мире базировалось на требовании пересмотра положений Версальского договора, принятого по окончании первой мировой войны, внедрении в сознание немецкого народа национально-государственной идеологии единства и превосходства нации

перед другими народами. Восстановлению экономики страны способствовали принятые по инициативе США планы Дауэса и Юнга, направленные на дальнейшее развитие промышленного потенциала страны за счет снижения, а затем и полной отмены репараций с Германии. Объективности ради отметим, что в стране в короткий срок был создан могущественный промышленный и научно-технический потенциал, в котором ведущую роль занимал милитаризованный сектор экономики. Меры нацистского руководства по государственному управлению экономикой после прихода партии Гитлера к власти также сыграли весьма позитивную роль в лидерстве германской экономики среди европейских стран. И опять-таки, всему этому способствовала деятельность иностранных компаний, среди которых особенно существенной была роль американского капитала. Эта помощь Германии продолжалась даже в те годы, когда США стали членом антигитлеровской коалиции, отдельные представители страны оказывали поддержку гитлеровскому режиму. Нефтяная компания Рокфеллера «Стандарт Ойл» и ее филиалы в Венесуэле ежемесячно отправляли фашистской Германии по 13 тысяч тонн нефти, корпорация «Форд» Генри Форда-старшего снабжала Германию каучуком, вольфрамом, автомобильными покрышками, деталями для автотранспорта [5, с. 105].

Оценка победы СССР над фашистской Германией должна осознаваться и с позиции состояния вооруженных сил на полях сражений. Против СССР воевала не только фашистская Германия, в ее войсках участвовали вооруженные дивизии и бригады Франции, Испании, Италии, Венгрии, Румынии, Финляндии, Хорватии, сотрудничали с Германией Португалия и Турция, а также ряд других европейских стран. На советско-германском фронте против СССР воевали за весь период войны не только немцы, но и 1,8 млн. союзников, солдаты почти всей континентальной Европы, в их числе финны – 400 тыс., венгры – 250 тыс., итальянцы – 200 тыс., румыны – 100 тыс. и т. д. Даже испанская «голубая дивизия» принимала участие в боях под Новгородом. О европейской континентальности участников войны на стороне Германии против СССР наглядно свидетельствуют данные о национальном составе военнопленных в лагерях НКВД: немцы – 2 385 600, венгры – 513 767, румыны – 187 370, австрийцы – 156 682, чехи и словаки – 69 977, поляки – 60 280, итальянцы – 48 957, французы – 23 136, евреи – 10 173, финны – 2 377, бельгийцы – 2 010, датчане – 457, испанцы – 452, норвежцы – 101 человек. С советской стороны для отражения германской агрессии потребовалась мобилизация среди населения. За годы войны фронт прошли в качестве военнослужащих 34 млн советских граждан 37 возрастов (с 1890 по 1927 г. рождения), из них полмиллиона это были женщины. Среди основных участников антигитлеровской коалиции было мобилизовано 15 млн американских граждан, 1,2 млн военнослужащих находилось в армии Великобритании и 1,1 млн военнослужащих Канады.

Наука требует объективного подхода к историческим событиям, без замалчивания негативных явлений, без приукрашивания суровой правды войны. Вместе с тем, мы решительно против смакования ошибок и просчетов, которые были совершены в ходе этой войны, против оболгания СССР и его руководителей того времени. Да, были грубые просчеты, особенно в 1941 г., да, страна и её народ понесли огромные жертвы, советское общество заплатило высокую цену за эту победу. Но перед лицом той опасности, которая грозила стране и всему миру, эти жертвы оправданы, можно сказать, священны («мы за ценой не постоим»). Во имя увековечивания величия по-

беды, признания всемирно-исторического значения следовало бы снять все обвинения, все спекуляции с советских вождей и военачальников. Они победили! И этим они оправданы перед совестью и человечеством. А всех клеветников, антисоветчиков и русофобов, приравнивающих СССР и фашистский рейх, Сталина и Гитлера, всех этих «любителей баварского пива», мечтавших его пить после немецкой оккупации страны следовало бы отравить, нет, не в ГУЛаг, а в концентрационный лагерь немецкого образца с газовыми печами и крематорием.

Великая Отечественная война стала огромным испытанием духа советского многонационального общества, советской социально-политической системы, отечественной экономики, науки и техники, военной организации. Страна не только выдержала аншлюс мощной немецкой военной машины, с её милитаристским духом и весьма агрессивной военной доктриной, но и сумела разгромить миллионные орды врагов с почти всей континентальной Европы.

Все составляющие советского многонационального потенциала оказались на высоте положения: и дух сопротивления, патриотизм, и крепость политического режима, и мощь армии. Но главным фактором победы стал экономический потенциал СССР, способность общества организовать и произвести в сложной обстановке огромные объемы вооружений, военной техники, обучить многомиллионную армию рабочих, инженеров, специалистов. Это большая заслуга социальной системы, несмотря на то, что задача мобилизации экономического потенциала усугублялась оккупацией огромной территории в 1941–1942 гг.

История Второй мировой войны преподнесла ряд весьма труднообъяснимых сюрпризов и фактов, которые выходят за пределы логики «чистого разума» и требуют более широкого подхода к их объяснению. Так, не укладывается в прокрустово ложе логики тот факт, что Германия с лёгкостью оккупировала европейские страны и стала угрожать всему миру. Трудно объяснить и тот факт, зачем Германии надо было нападать на огромный Советский Союз, обладающем в разы большим военным и ресурсным потенциалом? На что рассчитывало германское руководство? На развал государственной социалистической системы организации СССР? На аншлюс? На провидение?

Не менее странно и то, что при таком потенциале СССР, ход войны в 1941 г. пошёл по худшему сценарию для РККА, казалось бы, что немецкий blitzkrieg был близок к реализации. Но, словно какие-то высшие силы, вмешались в ход войны, и немецкий, так удачно начавшийся поход, захлебнулся. СССР невероятными усилиями выдержал жестокий натиск врага, что также труднообъяснимо с точки зрения формальной логики. Будто второе дыхание открылось у народа страны.

Ответ на первый вопрос, почему Германия решила напасть на огромный Советский Союз, выходит за рамки рационального объяснения. Потенциал СССР к началу войны был существенно выше германского, особенно в людских и природных ресурсах, в военной мощи. В результате форсированной индустриализации Советский Союз ликвидировал своё экономическое отставание от ведущих стран Европы, он занимал второе место в мире по объёму производимого национального дохода, доля промышленной продукции в 1940 г. в мировом объеме составляла в СССР – 13,7 %, Германии – 11,6 %, Великобритании – 9,3 %, Франции – 5,7 %. США производили про-

мышленной продукции гораздо больше – 41,9 % мирового объёма. Вместе с тем, перед началом Великой Отечественной войны Советский Союз обладал весьма весомым военным потенциалом, существенно превосходя Германию и её союзников по отдельным видам военной продукции: так, количество танков в РККА составляло 11 тыс. шт. (другие источники приводят 22 тыс. шт.), что вдвое-вчетверо было больше, чем в Германии. Однако при этом новых моделей танков было лишь 1960 шт. (Т-34 – 900 шт., КВ – 360 шт.). По количеству самолётов (9,1 тыс. шт.) СССР превосходил Германию более чем в 3 раза. Только за 1939–1941 гг. до начала войны ВВС получили, как утверждал К. Жуков, 17745 боевых самолёта, из них 3743 шт. новых моделей. Мобилизационный потенциал страны также почти втрое был больше, чем в Германии. Советский Союз в отличие от Германии обладал большими запасами минеральных ресурсов, нефти, цветных металлов и т. п. Однако по индустриальному развитию СССР все-таки уступал Германии (см. табл. 1).

*Таблица 1*

**Сравнительный экономический потенциал СССР и Германии  
в 1941 году [5]**

Продукция	СССР	Германия	Соотношение
Электроэнергия, млрд квт-ч	48,3	70	1:1,5
Сталь, млн т	18,3	31,8	1:1,7
Уголь, млн т	166	506	1:3
Парк металлорежущих станков млн шт.	0,710	1,7	1:2,4

Начальный этап войны оказался трагическим для страны, что трудно поддаётся рациональному объяснению. Как можно объяснить тот страшный провал, который постиг Красную Армию в первые четыре месяца войны. Почему не сработал наш вполне могучий военный потенциал? Следует признать, что немецкое командование вложило в первый удар всю свою мощь, весь «чёрный германский гений». Но допускать военные катастрофы под Киевом, Вязьмой и Ленинградом было совсем необязательно. Это уже результат грубых просчётов руководства и Сталина, в первую очередь, что сильно осложнило военную ситуацию СССР.

Германский рейх летом и осенью 1941 г. добился значительных успехов, заполучил огромную фору на будущее: его превосходство в промышленном производстве возросло до 3–4 раз. Была оккупирована большая территория страны – 6 млн кв. км, на которой проживало ранее 40 % населения, из них лишь 17 млн было мобилизовано или перевезено в тыл страны. На оккупированной территории производилось до войны 30 % промышленной продукции, в том числе 40 % электроэнергии, 63 % угля, 58 % стали, собиралось 38 % зерна. Объём производства промышленной продукции вследствие этого сократился в СССР вдвое, прокат чёрных металлов – втрое.

Но следует отдать должное руководству СССР: оно не растерялось перед лицом серьёзных неудач, социально-политическая система не развалилась под ударами германского blitzkrieg, на что и рассчитывали немецкие стратеги. Советское руководство предприняло ряд весьма действенных и жёстких мер по мобилизации всего потенциала для организации обороны и

отпора врагу. В кратчайшие сроки была решена грандиозная проблема эвакуации предприятий и населения вглубь территории страны.

Другой ещё более важной задачей стала проблема введения эвакуированных предприятий в эксплуатацию, наращивание объёмов выпуска новой техники, снаряжения и продовольствия. И эта задача была успешно решена в короткие сроки. Уже к концу 1942 г. был достигнут паритет с Германией по количеству военной техники. За годы войны 1941–1945 гг. в СССР было произведено 125 565 самолётов (в Германии – лишь 81,4 тыс.), 102,5 тыс. танков (из них Т-34 – лучшего среднего танка всех стран – 59 тыс. и тяжёлых – 3 483 шт.), 500 тыс. артиллерийских орудий, 666,5 тыс. автомобилей. Для сравнения: в США за эти годы произвели 300 тыс. самолётов, 100 тыс. танков, 71 тыс. военных судов, 41 млрд ед. боеприпасов. Президент США Ф. Рузвельт в своем послании к Конгрессу так отмечал этот процесс в СССР: «...Мы не должны забывать, что наши достижения не более велики, чем достижения русских, которые развили военную промышленность в условиях непомерных трудностей, порожденных войной» [2].

Большое значение в выпуске продукции оборонной промышленности приобретали резервы за счет созданной в 30-е годы XX века в стране промышленной базы на Востоке. Промышленная база на Востоке страны в первый военный год производила продукции на 48,1 млрд руб., в последующие военные годы ее объем возрастал: в 1942 г. – 74,9, 1943 г. – 85,6, 1944 г. – 91,2 млрд руб. [2, с. 163–164].

Огромная роль в победе советского народа принадлежала тылу, трудящимся страны, простым труженикам заводов и полей, специалистам и служащим. Они не только ковали оружие, собирали урожай, но и растили детей. Они испытывали неимоверные нагрузки, терпели лишения – голод и холод, в том числе подростки, заменившие ушедших на фронт у станков и на полях.

Следует отдать должное и нашим союзникам, особенно США, которые предоставили по ленд-лизу большое количество вооружений, снаряжения и продовольствия. СССР за годы войны получил 22 тыс. самолётов (17,5 % от общего парка), 13 тыс. танков (12,7 %), 10 тыс. орудий (2 %), 200 тыс. автомобилей (32,8 %!), 1860 паровозов, 11,3 тыс. железнодорожных платформ, 44,6 тыс. металлорежущих станков. Кроме техники, из США было поставлено 517,5 тыс. т цветных металлов, 422 тыс. полевых телефонов, более 15 млн пар обуви, около 70 млн кв. м шерстяных тканей, 4,3 млн т продовольствия. Всего американские поставки оцениваются в 9,8 млрд долл., что составляет лишь 21,3 % всей суммы помощи другим странам.

Вместе с тем, нельзя не отметить и тот факт, что англо-американские союзники всячески затягивали открытие второго фронта, явно перекладывая всю тяжесть военных действий на СССР. Если его нельзя было открыть по каким-либо причинам в 1942 г, в самый кризисный момент войны, то в 1943 г. союзники, если они себя таковыми считали, просто обязаны были придти на помощь СССР, ибо решался исход гигантской битвы и судьба человечества. Видимо, англосаксонские стратеги решили, что опасность миновала – Германия неспособна была уже выиграть войну, и они явно сэкономили свои силы. В результате война затянулась на целый год и потребовала от СССР немалых жертв.

Никакая война не обходится без потерь в живой силе. Потери всех стран во второй мировой войне превышают 50 млн человек. Потери в Великой Отечественной войне с обеих сторон были значительными. СССР поте-

рял по официальным данным – 27,6 млн человек, в том числе на полях сражений убитыми – 8,6 млн, а с учётом без вести пропавших и попавших в плен – более 11 млн военнослужащих. Германские потери на восточном фронте (по их явно заниженным данным) составили 4,08 млн солдат и 1,8 млн союзников. В научной литературе до настоящего времени идёт дискуссия о потерях в годы Великой Отечественной войны.

Победа в Великой Отечественной и Второй мировой войне в целом имела воистину всемирно-исторический характер, оставила глубокий след в жизни многих стран и особенно СССР и Китая, которые понесли наибольшие жертвы (в Китае боевые потери составили более 7 млн человек). Президент Франции Ф. Олланд на встрече по случаю юбилея открытия второго фронта утвердительно заявил: *«Красная Армия и советский народ в большей степени внесли вклад в разгром немецкой армии и при этом понесли большие потери»*. Потери советских солдат от всех потерь участников войны 53 воюющих государств составили 35 %, потери мирного населения СССР от потерь мирного населения этих же государств – 33,7 %. Потери Германии на советско-германском фронте составили 73 % личного состава войск вермахта, 55 тыс. танков (75 %), 167 тыс. орудий (74 %), 70 тыс. самолётов (более 75 % авиации). РККА и ВМФ СССР разгромили за весь период войны 607 немецких дивизий (англо-американские войска разгромили 176 немецких дивизий). До открытия второго фронта в Нормандии летом 1944 г. 93 % всех общих потерь немецкие войска понесли в боях с Красной Армией.

Вопрос о цене победы также связан с оценкой общих материальных издержек СССР в войне. Прямой ущерб, нанесённый войной экономике СССР составил: разрушены полностью или частично 1 710 городов и поселков, 70 тыс. сел и деревень сожжены, разрушены и разграблены 32 тыс. промышленных предприятий и 65 тыс. км железных дорог, 25 млн человек лишились крова, разорено 100 тыс. колхозов и совхозов, зарезано или угнано в Германию 7 млн лошадей, 17 млн голов скота, 20 млн свиней, 27 млн голов овец и коз. Общие материальные издержки СССР составили 2469 млрд руб. Прямой ущерб СССР в ценах 1941 г. оценивается в 679 млрд руб. Материальный ущерб и потери дохода населения составили 1890 млрд руб. или 375 млрд долларов в довоенных ценах. Материальный ущерб страны достиг 30 % национального богатства (для сравнения: Англия потеряла 0,8 %, Франция – 1,5 %, США избежали таких потерь) [2, с. 34].

Германия и её союзники в результате безоговорочной капитуляции обязаны были заплатить за свои злодеяния и возместить нанесённый ими ущерб. После войны с территории Германии и её союзников было вывезено в качестве репараций 21834 вагона вещевого и обозно-хозяйственного имущества, 73493 вагона строительных материалов, 18217 вагонов сельскохозяйственного оборудования (260068 единиц), 447741 т чёрных и цветных металлов на сумму 1038 млрд руб. и много другой продукции и скота. Это была справедливая мера за тысячи разрушенных городов и поселений, предприятий, за разграбление нашей земли.

Великая Отечественная война явилась для народов Советского Союза величайшей трагедией, неизмеримого людского страдания, нечеловеческой жертвенности, но она была и вершиной невиданного взлета человеческого духа, поразившего весь мир. Победа советского народа в этой войне – воплощение мужества, стойкости русского характера, российского менталитета,

величия России. Идеология русской победы – непререкаемая нравственная ценность.

Победа, 70-летие которой отмечают все нации и народности России, бывшего СССР, народы антигитлеровской коалиции, а вместе с ними все непредубежденные люди мира, является для нас – россиян примером, образцом, эталоном служения своему Отечеству, бескорыстной любви к Родине, важнейшим и самым сильным на сегодня фактором сплочения, консолидации Российского общества. Память о Великой Отечественной войне, о Победе и Народе-Победителе священна!

#### ***Библиографический список***

1. Великая Отечественная война 1941–1945 : в 12 т. / под общ. ред. С. Шойгу. М. : Кучково поле, 2013. Т. I.
2. Вознесенский Н. А. Военная экономика СССР в период Великой Отечественной войны // Избранные произведения. М., 1979. 605 с.
3. Народное хозяйство в Великой Отечественной войне 1941–1945 гг. : стат. сб. М., 1990. 235 с.
4. Россия и СССР в войнах XX века. Потери вооруженных сил : статистическое исследование / под общ. ред. Г. Ф. Кривошеева. М., 2001.
5. Рыжков Н. И. Экономика СССР в годы Великой Отечественной войны. М. ; Белгород, 2010. 303 с.
6. Трухановский В. Уинстон Черчилль : политическая биография. М., 1982. 472 с.



*Я. С. Ядгаров, В. А. Сидоров, Е. Е. Николаева*

**ВЕКТОР РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА  
В ОТРАЖЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ  
(О III Международной научно-практической конференции,  
посвященной памяти известного ученого  
и крупного организатора экономической науки Юга России  
доктора экономических наук, профессора А. Ф. Сидорова)**

Непреходящие ценности рыночного хозяйства в контексте отражения их сущностных аспектов в сознании общества привлекают внимание мировой и отечественной экономической науки на всем протяжении ее эволюции. Именно они оказались в центре внимания состоявшейся в Сочи 2–4 апреля 2015 г. III Международной научно-практической конференции «Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней», посвященной памяти известного ученого и крупного организатора экономической науки Юга России доктора экономических наук, профессора *Александра Федоровича Сидорова*.

В Оргкомитет конференции вошли представители Финуниверситета, Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, Кубанского госуниверситета, НИИ экономики Южного федерального округа, Краснодарского ЦНТИ, «Российского энергетического агентства», ООО «Ростехностройаренда». Зарубежные члены Оргкомитета представляли Ереванский и Абхазский госуниверситеты; Луганский национальный аграрный университет и Каршинский инженерно-экономический институт (Узбекистан); Днепрпетровский университет им. А. Нобеля и Белорусский государственный аграрный технический университет. Конференция, как и в прошлом году, проходила под научным руководством профессора Я. С. Ядгарова и при активном участии представителей Ивановского госуниверситета.

В адрес конференции поступили приветствия от ректора Финансового университета при Правительстве РФ, заслуженного деятеля науки, д-ра экон. наук, профессора, члена-корреспондента Российской Академии Образования М. А. Эскиндарова; директора Института экономики РАН, д-ра экон. наук, профессора, члена-корреспондента РАН Р. С. Гринберга; проректора по научной работе Каршинского инженерно-экономического института, канд. экон. наук, профессора Г. У. Узякова; ректора Луганского национального аграрного университета, д-ра экон. наук, профессора, члена-корреспондента Национальной академии аграрных наук Украины, академика Академии экономических наук Украины, академика Академии гуманитарных наук России, академика Международной академии науки и практики организации производства, заслуженного работника народного образования Украины В. Г. Ткаченко. Их огласил руководитель секретариата директор НИИ экономики ЮФО *Василий Васильевич Чапля*.

От имени организаторов конференции с приветственным словом к участникам конференции обратился бессменный Председатель Оргкомитета д-р

---

© Ядгаров Я. С., Сидоров В. А., Николаева Е. Е., 2015

экон. наук, профессор, заведующий кафедрой теоретической экономики Кубанского госуниверситета *Виктор Александрович Сидоров*, который предложил участникам форума сопровождать работу пленарных заседаний и «круглого стола» такими неформальными составляющими, как широкий обмен мнениями по всей палитре обсуждаемых дискуссионных проблем. Он изложил собственное концептуальное видение феномена рыночного хозяйства, обратил внимание на эволюционный характер рыночных отношений, что послужило некой отправной точкой для последующей дискуссии.

Пленарное заседание открыл профессор кафедры экономической истории и истории экономических учений Финансового университета, научный руководитель конференции *Яков Семенович Ядгаров*. В его докладе, посвященном осмыслению трендов эволюции теории воспроизводства в мануфактурный и постмануфактурный периоды развития рыночного хозяйства, внимание аудитории было обращено на то, что новаторство Ф. Кенэ и А. Смита фактически более чем на столетие предопределило многообразие трендов в макроэкономических научных изысканиях как либеральных, так и нелиберальных исследователей вплоть до мирового экономического кризиса 1929–1933 годов. Особо подчеркнута, что теории воспроизводства триумvirата Риккардо – Сэй – Мальтус в постмануфактурном периоде вкупе с предшествующими им теориями воспроизводства мануфактурного периода явились предтечей возникших в 1930-е гг. теорий государственного регулирования экономики, в которых центральное место занимают идеи макроэкономического равновесия в теориях воспроизводства «классиков» политической экономики и их противников. Отметил, что последующие поколения ученых-экономистов обращались к поиску воспроизводственного благополучия в обществе с учетом взаимосвязи экономических и неэкономических факторов.

Заметный интерес участников конференции привлек к себе доклад члена-корреспондента РАН, д-ра экон. наук, профессора Финансового университета *Дмитрия Евгеньевича. Сорокина*, представившего свое видение феномена рыночного хозяйства в контексте экономической теории и российской реальности. Оратор привел альтернативные суждения отечественных и зарубежных ученых, касающихся специфики рыночного хозяйства и его места и роли в общественной жизни. Внимание аудитории привлекли размышления по поводу того, что корпорации в Кремниевой долине «гоняются» за новинками, а у нас от научного достижения до коммерциализации простирается «долина смерти для инноваций». Как следствие, мы продаем сырье и покупаем за границей готовые товары, очень часто сделанные из нашего же сырья. Данная ситуация повторяется вне зависимости от того, какие исторические, объективные и специфические условия бытия отечественного хозяйства в реальной действительности имеют место (в подтверждение приведены высказывания выдающихся российских экономистов XVII–XIX вв. и руководителей страны XX и XXI вв.). Подчеркнуто, что даже в самых развитых экономиках формальные правила составляют небольшую, хотя и весьма важную, часть той совокупности ограничений, которые формируют стоящие перед обществом ситуации выбора, тогда как наше поведение в огромной степени определяется неписанными кодексами, нормами и условностями. Отсюда, по мнению докладчика, и появляются проблемы отечественного хозяйства в связи с рыночными реалиями. Дело даже не в том, что отечественная экономическая наука, только начала освобождаться от догмата мейнстрима, мощным сдерживающим фактором является равнодушие к ней со стороны власти, которая,

будучи уверенной в своей компетенции, не нуждается «в советниках». В подтверждение этого тезиса показано, что, начиная от программы развития промышленности и торговли России 1993 г. и до Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г. имеющийся теоретический базис и реальная экономическая политика отнюдь не совпадают. В завершение выступления были сформулированы три обобщающих умозаключения. 1) Исторически, как правило, имеют место различные проявления одних и тех же рыночных правил в их национальных результатах. 2) Пока Россия не выработает своей национальной экономики, основанной на особенностях русского быта, до тех пор мы будем находиться в процессе шатания между различными модными учениями, увлекаясь поочередно одним либо другим, и будем идти на буксире заграничных веяний. 3) Российской научной общественности следует определить наши национальные и социальные приоритеты.

Доклад профессора Южного федерального университета *Виктора Николаевича Овчинникова* был посвящен проблематике эволюционно-генетического анализа этапов в развитии рыночного хозяйства с позиций эволюционной экономики и диалектического подхода через призму трех фундаментальных методологически доминирующих составляющих. Во-первых, это универсальные законы диалектики (единство и борьба противоположностей, переход количества в качество, отрицание отрицания). Во-вторых, эволюционная картина развертывания форм стоимости. И, в-третьих, процессы становления и развития рыночного хозяйства, выступающие в виде единства императивов институционального и экономического характера.

Профессор *Рафкат Сахиевич Гайсин* остановился на особенностях формирования цен на агропродовольственном рынке России, вскрыв существенные недостатки политики поддержки производителей и потребителей сельскохозяйственной продукции в России. Показал, что высокий уровень ценового налогообложения населения при низком уровне его доходов ведет к относительному падению спроса на продовольствие. Ученый пришел к выводу, что, в конечном счете, такая политика ведет к росту импорта продовольствия, так как более высокий уровень внутренних цен по сравнению с мировыми со временем становится мощным стимулятором нарастания потоков импорта продовольствия. Сложившийся ныне уровень доходов не позволяет реализовать важнейший принцип продовольственной безопасности – экономическую доступность продовольствия.

В выступлении профессора Финуниверситета *Евгения Всеволодовича Балацкого* речь шла о движении мировых центров капитала, об экономических предпосылках возникновения нового мирового экономического центра и смены нынешнего глобального лидера мировой экономики США. Докладчик, оперируя понятием геополитической инверсии в контексте смены мирового экономического центра, раскрыл общий глобализационный тренд формирования мировых центров капитала с использованием таких количественных характеристик этого процесса, как индексы территориального и демографического доминирования. На примере Великобритании и США ученый охарактеризовал хронологию пяти этапов геополитической инверсии, аргументировал суждение о том, что новым глобальным лидером вместо США и Китая при ряде объективных предпосылок и обстоятельств может стать Россия.

Профессор Волжского Гуманитарного Института (филиала) Волгоградского госуниверситета *Михаил Михайлович Гузев* охарактеризовал рыночную экономику как форму организации хозяйственной жизни, возникшую на оп-

ределенном этапе развития экономических отношений и имеющую переходящий характер. В XXI веке, подчеркнул он, ставка на невидимую руку рынка, якобы решающую основные проблемы развития, утопична, опасна. В современном мире рыночное хозяйство, выступая единственной формой организации эффективной хозяйственной деятельности, одновременно является фактором, подрывающим основы стабильности экономики и в целом человеческой цивилизации. Ученый высказал суждение о том, что современное рыночное хозяйство России действует против нее самой.

Доклад профессора Финуниверситета *Марины Леонидовны Альпидовской*, посвященный национальным экономическим интересам в системе мировой экономики, убедительно показал, что экономика России как элемент мирового хозяйства год за годом лишается своей жизненной основы – производства и высококвалифицированного труда. Поэтому острой необходимостью сегодня является развитие национального производящего сектора, опирающегося на собственные ресурсы и структурные изменения. Для определения эффективных стратегий развития национальной экономики необходим политэкономический подход, представляющий модернизацию как системное, а не точечное, преобразование хозяйства страны в результате систематического воздействия государства на экономику в целях последовательной реализации и защиты национальных экономических интересов.

Особый интерес для ивановской делегации в связи с развитием туристско-рекреационного кластера Ивановской области представил доклад старшего научного сотрудника Сочинского научно-исследовательского центра РАН *Владимира Насибулловича Шарафутдинова*. Центральное место в выступлении заняла проблема возврата Крыму статуса всероссийской здравницы, что, на взгляд ученого, обусловлено принципиально важными предпосылками, имеющими стратегический государственный характер в расчете на уровень и тренды развития туристского сектора мировой экономики. Как отметил докладчик, обеспечение экономической жизнеспособности крымского турпродукта, означает не столько его транспортную доступность, сколько его востребованность и экономическую доступность, комплексное системное туристско-рекреационное обустройство всего Азово-Черноморского побережья России, а в перспективе охват еще и Каспийского побережья. В качестве итогового вывода отмечено, что для развития туристского сектора экономики Крыма в относительно короткие сроки требуется успешно реализовывать алгоритм смены парадигмы воспроизводства крымского турпродукта.

Тематике Крыма посвятил свой доклад и доцент Крымского Федерального Университета им. В. И. Вернадского *Сергей Михайлович Ергин*. По его мнению, ускоренное инновационное развитие экономики данного региона требует выявления и изучения основных индикаторов эффективности функционирования хозяйства, в том числе институциональной трансформации отраслевых рынков. Докладчиком обращено внимание на проблему функционирования ценовых рынков (неконкурентных рынков, на которых устанавливается ценз – лицензионное требование – по ведению определённого вида деятельности для ограниченного числа экономических субъектов), которые рассмотрены на примере сектора добычи строительного сырья в Крыму. Изучение ценовых рынков применительно к теории монополии показало, что большой положительный эффект монополизации возникает на таких рынках при внедрении лицензионной системы в недропользовании, то есть

позитивная динамика экономического развития может быть достигнута исключительно институциональным способом.

О переходном периоде в республике Армения, его проблемных аспектах и перспективах развития шла речь в докладе декана факультета экономики Ереванского государственного университета профессора *Гайка Леоновича Саргсяна*. Он обратил внимание на то, что в условиях политической независимости научное сообщество и власти республики поставили во главу угла задачи системных преобразований и пути их решения, что привело ныне к следующим позитивным результатам. Первое – страна обрела экономическую суверенность, наладила денежное обращение и собственную систему регулирования налогообложения и внешней торговли. Второе – приватизированы 3/4 госсобственности, что является предпосылкой эффективной экономической деятельности. Третье – расширено членство в различных международных организациях, углубляется экономическая интеграция с другими странами. Четвертое – продолжается процесс внедрения рыночных принципов поведения на предприятиях с осознанием того, что повышение производительности и конкурентоспособности постепенно перерастет в гарантию прогресса. Но формирование высокоэффективной экономики, подытожил ученый, требует решить проблему экспорта, обеспечить совершенствование структуры экономики и институтов развития.

Зав. кафедрой экономической теории Ивановского госуниверситета *Елена Евгеньевна Николаева* выступила с докладом, подготовленным в соавторстве с доцентом *Анной Юрьевной Родниной* и аспирантом *Иваном Сергеевичем Соткиным*, посвященным взаимодействию государственного и частного секторов в современной экономике России. Она аргументировала вывод о том, что современной тенденцией развития экономики становится тесное сотрудничество государства и крупных частных структур, пересечение и взаимодействие их интересов. Выступление изобиловало примерами эволюции непосредственно рыночной системы и ее институтов, сменой отношений к месту и роли государства, взаимодействию частного и государственного предпринимательства. Показано, что в ходе исторического развития изменялись социально-экономические функции государства: от контроля над сферой обращения периода первоначального накопления капитала до взаимопроникновения функций частных и государственных структур, в том числе и на уровне ТНК, в современной глобальной экономике. Отмечено, что именно государственно-частное партнерство служит платформой соединения частных и государственных интересов, передачи части социальных функций корпоративному сектору.

О проблемах продовольственной безопасности России в условиях экономических санкций шла речь в выступлении профессора Финуниверситета *Нелли Викторовна Цхададзе*, которая обосновала тезис о том, что в условиях кризисной дезинтеграции необходимо создавать надежный институциональный фундамент правового, экономического и организационного воздействия государства на решение проблем продовольственной независимости России.

Межгосударственному сотрудничеству Абхазии и России посвятил доклад профессор *Абхазского госуниверситета Заур Иванович Шалашаа*. Ключевым в его выступлении явилось положение о целесообразности глобального экономического взаимодействия хозяйствующих субъектов Абхазии и Юга России с последующей интеграцией в единое экономическое про-

странство и формированием межгосударственной интеграции, основанной на взаимопереплетении национальных воспроизводственных процессов.

Профессор Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова *Лариса Геннадьевна Чередниченко* перевела дискуссию в поле реалий бюджетной политики России, показав явную недооценку правительством активной промышленной политики. Преодоление такой недооценки, на ее взгляд, возможно только на базе новой модели банковского кредитования и бюджетного финансирования развития промышленности.

Доклад *Василия Васильевича Чапли* – директора НИИ экономики ЮФО – был посвящен проблеме коррупционной формы теневых экономических отношений. Он показал, что теневая экономика современного общества является мощным фактором дестабилизации российского национального хозяйства. Недооценка ее параметров может привести к искажению платежного баланса и завышению показателей налогового давления, доходов населения и государственных расходов.

По завершении пленарного заседания состоялся «круглый стол» по охваченной в докладах тематике, завязались *дискуссия и полемика об особом пути России*, необходимости выработки *целостной национальной доктрины рыночного хозяйства*. Итоги «круглого стола» подвел Я. С. Ядгаров.

Второй день работы конференции проходил в формате прямого общения и обмена мнениями. Прологом тому явился доклад профессора Кубанского госуниверситета *Евгения Николаевича Калайдина* о природе и предпосылках неустойчивости рыночных механизмов и возникновения структурных кризисов по причине несбалансированности отраслей. Участники разгоревшейся дискуссии в результате обмена альтернативными мнениями пришли, в конечном счете, к выводу, что превышение мощностей по производству промежуточного продукта гораздо существеннее влияет на потерю устойчивости, нежели превышение мощностей по производству конечного продукта.

В контексте осмысления проблемных аспектов доклада Е. Н. Калайдина выступила доцент КубГУ *Стелла Георгиевна Спирина*. Она охарактеризовала важные грани финансовой устойчивости креативных корпораций как общностей, организующих деятельность на базе внутренней согласованности ориентиров и стремлений сотрудников. По ее мнению, креативные корпорации – наиболее адекватный потребностям развития интеллектуального человеческого капитала тип организаций. Показаны отличия этих корпораций от классических; обозначены пути оздоровления финансовой системы России.

Профессор Волгоградского госуниверситета *Виктор Олегович Мосейко*, посвятив свое выступление условиям самопродуцирования предпринимательской деятельности в территориальных кластерах, аргументировал вывод о том, что появление интегрирующего ресурса играет роль мотивационного «локомотива» для освоения остальных ресурсов, необходимых для формирования условий самопродуцирования: финансовые средства, подготовленные работники и специалисты, производственно-технологическая база и др.

Включившийся в обсуждение рыночной проблематики профессор Кубанского государственного технологического университета *Валерий Павлович Зыза*, переведя полемику в плоскость влияния на экономику специфики российского монетаризма (имеющего экономическое, идеологическое, психологическое и политическое воздействие), указал на игнорирование в России альтернативных взглядов на экономическую политику правительства.

Профессор Кубанского госуниверситета *Александр Дмитриевич Зарецкий* акцентировал внимание на гуманистических ценностях рыночной экономики и необходимости исследования особенностей этой проблематики в современной России, поскольку ее осмысление позволит укрепить многообразие рыночной формы хозяйствования.

Доклад доцента Кубанского государственного технологического университета *Георгия Марковича Мишулина* охватил проблемные вопросы модернизации российского высшего образования через призму системного анализа. Он подчеркнул, что результатом модернизация системы образования в России может стать некий «суррогат», утративший все лучшее, что было ранее достигнуто, предложил исключить из процесса модернизации немотивированных чиновников, привлечь конструктивных представителей гражданского общества.

Тему образования в рыночном обществе продолжил доклад доцента Финансового университета *Натальи Александровны Екимовой*, представившей к обсуждению методику составления рейтинговой системы, основанной на оценке качества подготовки учащихся средних учебных заведений по четырем группам количественных критериев, предназначенной для анализа результативности работы российских школ и повышения ее эффективности.

В выступлении доцента Кубанского государственного аграрного университета *Натальи Викторовны Власовой* дана авторская оценка тенденций развития агропродовольственного сектора России, аргументирован тезис о том, что эта отрасль экономики может быть признана в качестве одной из базовых в достижении устойчивого экономического роста.

Профессор Волжского гуманитарного института (филиала) Волгоградского государственного университета *Елена Викторовна Логинова* раскрыла компенсационный механизм сетевой экономики в условиях нестабильности, проявляющейся в изменениях энтропии вследствие развития сетевых коммуникаций, аргументировала вывод о возможности перехода России к следующему технологическому укладу. Доцент этого же университета *Ю. Н. Чернявская* подвела теоретическую черту этому направлению обсуждения феномена рыночного хозяйства, обозначив приоритетные векторы развития гражданского общества в современных экономических условиях.

Выступление доцента Донского государственного аграрного университета *Елены Александровны Максимовой-Кулиевой* вернуло присутствующих к проблемам оценки степени влияния формальных и неформальных институтов обмена на тренды экономического роста. Докладчик выявила, что, решая проблемы импортозамещения в период экономических санкций в России, правительство не может координировать нормативные документы, в которых отражены диаметрально противоположные показатели, и изложила собственное видение путей ликвидации создавшегося положения.

Завершил второй день работы конференции «круглый стол» на тему «Рыночные отношения как способ реализации общественного сознания», в которой приняли участие представители университетов Москвы, Южного, Северо-Кавказского и Центрального федеральных округов, Абхазии и Армении, Узбекистана, Украины и Белоруссии. Выступили Ампар Л. Г., Соболев Э. В., Продолятченко П. А., Узяков Н. У., Саргсян Г. Л., Пименов Г. Г., Мосейко В. О., Суворова В. В., Мишулин Г. М., Зыза В. П., Ткаченко В. Г., Овчинников В. Н., Альпидовская М. Л., Чередниченко Л. Г., Николаева Е. Е., Логинова Е. Л. и др. Участники «круглого стола» вспомнили добрым словом

Александра Федоровича Сидорова, отметили преемственность данного научного форума.

По итогам конференции ее участники постановили, что, во-первых, исследование прошлого и настоящего в эволюции рыночного хозяйства, учет традиций экономической науки на Юге России, сложившихся благодаря ее крупному организатору профессору *Александру Федоровичу Сидорову*, является актуальной задачей российской теоретической экономики. И, во-вторых, проведение научно-практической конференции, посвященной феномену рыночного хозяйства, необходимо продолжить, поскольку она позволяет выявить причины доминирования парадигмы рыночной идеологии, способствует развитию и обновлению экономической науки на Юге России.

Научный руководитель конференции профессор *Я. С. Ядгаров*, подводя итоги проделанной работы, от имени оргкомитета обратил внимание участников на международный и ежегодный статус проводимого форума, отметил большое значение осуществления публикации материалов конференции до ее начала и выразил уверенность в целесообразности продолжения этой конференции в предстоящем периоде.



## **АНАЛИЗ РЫНКА МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ за 2014–2015 гг.**

Рассматриваются тенденции и структура рынка молочной продукции России, а также основные сегменты данного рынка в Ивановской области. В настоящее время в российской молочной промышленности реализуется принцип импортозамещения. Предприятия Ивановской области, производящие молочную продукцию, также готовы обеспечить её поставки на всей территории страны.

**Ключевые слова:** замещение импорта, производство молочной продукции, региональная экономика, конкурентоспособность предприятия.

The article discusses the trends and structure of the dairy market of Russia, as well as major segments of this market in the Ivanovo region. Currently, the Russian dairy industry is the principle of import substitution. Enterprises of the Ivanovo region, producing dairy products, is also ready to ensure its delivery throughout the country.

**Key words:** import substitution, the production of dairy commodity, regional economics, competitiveness of the enterprise.

В настоящий момент молочная промышленность в Российской Федерации находится в довольно выгодном положении, в частности благодаря санкциям, введенным Россией против Евросоюза, США и некоторых стран-партнеров. Российское продовольственное эмбарго распространилось на многие категории продуктов, в том числе и на молочные продукты. Ввоз молока в РФ сократился более чем вдвое (на 56 %) с августа по июль 2013 г. Хотя до этого вице-премьер Аркадий Дворкович заявил, что импортозависимость России всего 20 % по молочной продукции, некоторые эксперты оценивают процент импорта молока в 25 %, а сыров – 50 %. Основные продукты, попавшие под санкции – это молоко и сливки несгущенные, а также кисломолочная продукция, ранее закупавшаяся из Финляндии (более 40 %). 70 % объемов молока и сливок сгущенных и сухих составляли поставки из Аргентины, Франции, Украины, Польши и Уругвая, молочная сыворотка в основном поступала из Украины (35 %), сливочное масло – из Новой Зеландии (25 %), Финляндии (17 %) и Уругвая (16 %). Около 70 % импорта сыров и творога составляли поставки из Нидерландов, Украины, Германии, Финляндии и Литвы. Ужесточив каналы импорта, государство сможет наладить собственное производство с целью собственного же потребления, ведь наша молочная продукция не имеет спроса за рубежом. Самообеспечение пойдет на пользу нашей экономике [3].

«Ивмолокопродукт» готов заместить импорт в Иванове и области, а также по всей территории России», – об этом заявляет Марина Белова, гене-

ральный директор ООО. Завод в настоящее время получает некоторую поддержку от государства (субсидирование) [3].

Стоит заметить, что потребитель в основном покупал импортную продукцию из-за ее уникального вкуса (например, швейцарские сыры) или из-за особых свойств для здоровья (например, низколактозное и безлактозное молоко из Финляндии). Для этого российские предприятия покупают патенты и технологии. Так, ОАО «Юнимилк» купил технологию живых лактобактерий LGG (а именно *L. ghamnosus* (ATCC 53103, LGG) у Valio и представляет ее в различных группах товаров, например, в йогуртах и творожках для детей раннего возраста. Однако потребление уникальных продуктов является прерогативой небольших групп потребителей. Основная масса покупателей – до 78 % (по объему продаж) приходят в магазины за тем, что считается традиционными молочными продуктами – цельным и обезжиренным молоком, сметаной, кефиром, ряженкой, творогом, сливками. И если в Москве потребитель предпочитает стерилизованное или ультрапастеризованное молоко, которое может храниться полгода и более – до 73 % покупателей выбирают именно этот формат, то в регионах, в частности в Ивановской области, на первое место по продажам выходит молоко с коротким сроком хранения – от трех до семи дней. Ивановская область наиболее сравнима с Ярославской – там не более 9 % потребителей выбирают молоко долгого хранения.

Это объясняет большую приверженность ивановского покупателя к товарам, произведенным в Ивановской и соседних областях – Владимирской, Костромской, Вологодской, ведь именно оно поставляется на полки магазинов свежим.

Объемы потребления молочных продуктов растут, это наглядно доказывает увеличение объемов производства цельномолочной продукции. Цена на рынке несколько выросла, однако не более чем цены на остальные продукты, общая тенденция – увеличение потребительского спроса на молочную продукцию. Также из-за дороговизны мясной продукции и деликатесов (рыбы, креветок) часть покупателей переходят на молочную продукцию – творог и сыры.

Особое значение для предприятий молочного производства имеют вступившие в силу с начала 2009 г. федеральные законы № 88-ФЗ «Технический регламент на молоко и молочную продукцию» от 12.06.2008 г. и № 90-ФЗ «Технический регламент на масложировую продукцию» от 24.06.2008 г. По словам Г. Г. Онищенко, продукция в упаковке, полностью соответствующей требованиям вышеназванных регламентов, реализуется в Республике Калмыкия, Белгородской, Ивановской областях, Ненецком автономном округе. Наибольший удельный вес молокоперерабатывающих компаний, переоформивших техническую документацию на продукцию в соответствии с требованиями технического регламента, имеется в Центральном федеральном округе (81,7 %), наименьший в Сибирском федеральном округе (52,9 %) [2].

Областные предприятия, в том числе и ООО «Ивмолокопродукт», успешно выполняют установленные регламенты, активно приспосабливаясь к меняющимся условиям. Это обеспечивает надежность и доверие в отношении партнеров и государства.

Среди российских производителей лидерами рынка являются ООО «Ивмолокопродукт», ООО «Ува-молоко», АПС «АЛЕВ», ГК «Юнимилк», ГК «ВАМИН Татарстан», «Вимм-Билль-Данн». Зарубежные игроки представлены такими компаниями, как «Валио» (Финляндия), ГК «Lactalis International»

(Франция), корпорацией «New Zealand Dairy Board» (Новая Зеландия), ОАО «Тульчинский маслосырзавод», ОАО «Житомирский маслосырзавод» (Украина), ТД «Савушкин продукт» (Белоруссия). Однако иностранные компании, попавшие под санкции, имеют возможность продажи только той продукции, что сделана на российских заводах, что существенно сокращает как их ассортимент, так и объем продаж.

Достижения в качестве и объемах производства товаров для Ивановского региона и, тем более, для ООО «Ивмолокопродукт» повышают уровень доверия к предприятиям, повышают инвестиционный интерес, формируют новые возможности для молочной индустрии.

Проанализировав рынок Ивановской области, мы выяснили, что основными поставщиками рынка являются ООО «Ивмолокопродукт», ЗАО «Вологодский молочный комбинат», ООО «Костромской молочный комбинат», ЗАО «Холдинговая компания «Ополье» (Владимир), ОАО «Аньковское», ЗАО «Южский молочный завод», ЗАО «Ивановский масложировой комбинат», ОАО «Компания Юнимилк» (Москва), ОАО «Фурмановский гормолзавод», ОАО «Вимм-Билль-Данн Продукты питания» (Москва), ФГУП «Учебно-опытный молочный завод» ВГМХА им. Н. В. Верещагина (Вологда). Необходимо учесть, что некоторая доля рынка отводится под молочное фермерство, от достаточно крупных предприятий с большим ассортиментом продукции, таких, как ООО «Риат» (производство для нужд собственной сети магазинов молока, кисломолочной продукции и сыров), до небольших хозяйств.

Молочная продукция представлена в абсолютном большинстве магазинов – от крупных сетевых магазинов до небольших в формате «у дома». При этом «хорошим тоном» является представление на витринах продукции разных брендов и производителей, разных ценовых категорий. Средняя цена 1 литра молока в Ивановской области – 40,7 руб. (на апрель 2015 г.). В соответствии с этим условно разделим рынок молочной продукции на экономный сегмент с ценой 1 литра молока до 37 руб., среднеценовой сегмент – 37–47 руб. за литр и на высокоценовой – более 47 руб. за литр [5].

В экономном сегменте представлены бренды «Экономная хозяйка» (ООО «Ивмолокозавод»), «Молоко из Вологды» (ОАО «Учебно-опытный молочный завод» Вологодской государственной молочнохозяйственной академии им. Н. В. Верещагина), «Молоко. Приволжский молочный завод», «Молоко ТД Сметанин» (продается в магазинах «Магнит») и другие. Упаковкой для продукции низкоценового сегмента является, как правило, термопленка и пюр-пак – специальная картонная упаковка. Молочная продукция данного сегмента ориентирована на широкий круг покупателей, которые заботятся о сбережении своих средств. В экономном целевом сегменте представлены традиционные молочные продукты, так как именно они наиболее привлекательны для данной категории потребителей. Типичный покупатель экономного сегмента – это женщина, покупающая молоко и молочные продукты для непосредственного потребления, а также для дальнейшего приготовления пищи не менее 2 раз в неделю. Её типичной покупкой будет питьевое молоко, кефир, ряженка или сметана, возможно, йогурт с традиционным вкусом (клубника, персик).

Среднеценовой сегмент представляют такие бренды, как молоко «Вологжанка», «Традиционный вкус из Вологды» (ПК «Вологодский Молочный Комбинат»), «Ополье» (ЗАО «Холдинговая компания Ополье»), «Молоко из Милюковки» (ООО «Молочко плюс»), «Простоквашино» (ОАО «Компания

Юнимилк») и другие. Данный ценовой сегмент также представляет весь ассортимент классической молочной продукции, однако покупатели в этом сегменте уже ищут различные полезные добавки или уникальные вкусы. В данной ценовой категории находятся группы покупателей с разными характеристиками (молодежь и пенсионеры, женщины, и мужчины). Покупкой могут быть как классические молочные продукты, так и десерты, молочные коктейли, термизированные йогурты, глазированные сырки, функциональные продукты. Используется различная упаковка – тетра-пак, пюр-пак, пластиковые бутылки.

Высокий ценовой сегмент представляют «Домик в деревне» (ООО «Вимм-Билль-Данн Продукты Питания»), «Русское» (ООО «ТД Русское Молоко»), «Брест-Литовск» (ОАО «Савушкин продукт»), а также фермерские продукты «Прямо из-под коровы». В высокоценовом сегменте представлено отборное молоко, кисломолочная продукция, десерты [4]. При этом отличается упаковка – это может быть стекло, пластик, тетра-пак с изысканным дизайном, показывающим принадлежность к элитной продукции. Продукция данного сегмента является покупкой, как правило, состоятельных мужчин и женщин, ведущих здоровый образ жизни, также она предлагается детям.

Итак, общая тенденция на российском рынке молока и молочной продукции является положительной, что отражается, в частности, и на территориальном рынке Ивановской области. Российская молочная промышленность сейчас работает в режиме импортозамещения, и Ивановская область, в частности ООО «Ивмолокопродукт», готова обеспечить поставки высококачественной молочной продукции на всей территории страны [1]. Большую приверженность покупателей продукция ивановских марок имеет именно на территории области. На рынке существует несколько крупных игроков, чьи производства находятся на территории области – в г. Иваново («Ивмолокопродукт»), с. Юже (ЗАО «Южский молочный завод»), с. Аньково (ОАО «Аньковское») и другие. Большую долю составляют поставщики из соседних регионов – Владимирской, Костромской, Вологодской областей. Можно встретить и иностранных производителей молочной продукции, например, из Белоруссии. Поставщики представляют свою продукцию в экономном, среднеценовом и высокоценовом сегментах. На рынке Ивановской области представлен весь ассортимент молочной продукции – от традиционного цельного молока до изысканных творожных десертов [1].

#### **Библиографический список**

1. *Окопова О. Н.* Пути повышения конкурентоспособности предприятия // Экономический журнал. 2010. № 19. С. 57–71.
2. *Поздняков В. Я., Казаков С. В.* Экономика отрасли : учеб. пособие. М. : Инфра-М, 2010. 309 с.
3. *Белкова М.* Про санкции // Новости молочного рынка каждый день. URL: <http://www.dairynews.ru/news/pro-sanktsii-marina-belkova-generalnyy-direktor-oa.html> (дата обращения: 01.04.2015).
4. Результаты проверок качества молочной продукции в Москве // Новости молочного рынка каждый день. URL: <http://www.dairynews.ru/news/rezultaty-proverok-kachestva-molochnoy-produktsii-v.html> (дата обращения: 01.04.2015).
5. *Сергеева М. Г., Беденко Н. Н.* Система оценки качества непрерывного экономического образования. Курск : Региональный финансово-экономический институт, 2012. 240 с.

ББК 65.01

*Н. Е. Зайцева*

## ПРИКЛАДНОЙ АСПЕКТ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Рассматриваются основные особенности информационной экономики на основе анализа социально-экономических процессов традиционной и виртуальной экономик.

**Ключевые слова:** информационная экономика, новая экономика, виртуализация, информация, виртуальная экономика, информационное производство.

The article considers main features of information economy and compares social, economic processes of traditional and virtual economy.

**Key words:** information economy, new economy, virtualization, information, virtual economy, information produce.

Современный этап развития общества характеризуется становлением нового типа экономических отношений – информационной экономики. Исходя из названия, информационная экономика характеризуется значимостью информации и информационных технологий для развития социально-экономических отношений. Информация становится не только предметом общения, но и товаром, эффективным современным средством организации и управления общественным производством, наукой, культурой, образованием и социально-экономическим развитием общества в целом. В настоящее время производство, обработка, хранение, распространение и потребление информации как наиболее значимого стратегического ресурса становится основным видом деятельности. Роль информации в современной экономике существенна [4, с. 88–89]:

1) информация является фактором производства, одним из фундаментальных ресурсов любой экономической системы, а ее производство – определенной отраслью, видом экономической деятельности (информационное производство);

2) информация становится объектом купли-продажи, т. е. выступает в качестве товара. Однако определенная ее часть является общественным благом и потребляется всеми членами общества на некоммерческой основе;

3) информация – это элемент рыночного механизма, который наряду с факторами традиционной экономики влияет на определение оптимального и равновесного состояний экономической системы;

4) информация в современных условиях становится одним из наиболее важных факторов в конкурентной борьбе;

5) информация становится резервом деловых и правительственных кругов, используемым при принятии решений и формировании общественного мнения.

Актуальным в исследованиях остается вопрос трактовки понятия «информационная» или «виртуальная» экономика. Анализ работ, посвященных данной тематике, позволяет сделать вывод о наличии двух основных подхо-

дов к изучению проблем информационной экономики: новая экономика рассматривается как виртуальное отображение экономических процессов реальной экономики; информационная экономика – это новый вид социально-экономических процессов и явлений, реализуемый на виртуальных площадках, развивающийся в дополнение к традиционным процессам реальной экономики, под влиянием растущей динамики НТП и глобализации капиталистического хозяйства.

Использование информационных технологий является ключевым фактором эффективного перехода к новой экономике. Увеличение добавленной стоимости в информационной экономике происходит в значительной мере за счет интеллектуальной деятельности, повышения технологического уровня производства и распространения современных информационно-телекоммуникационных технологий (ИКТ). С технологической точки зрения быстрое и повсеместное распространение современных ИКТ можно рассматривать как очередной этап научно-технического прогресса. Однако особенность происходящей научно-технической революции состоит в том, что она реализуется в информационной сфере, затрагивая такие основополагающие для всех видов человеческой деятельности процессы, как производство, обработка и передача информации [6]. Это ведет к коренным изменениям в области экономики, политики, культуры и формированию «информационного» сознания людей.

Однако суть информационной экономики заключается не только в расцвете ИКТ, но и в усилении роли интеллектуальных факторов производства, в доминировании наукоемких технологий. Продукт материального производства становится более информационно емким, что означает увеличение доли инноваций, дизайна и маркетинга в его стоимости [8].

Следует отметить наиболее важные характеристики информационной экономики:

- рост информационных потребностей общества, хозяйствующих субъектов;
- развитие ИКТ, следовательно, становление и доминирование новых технологических укладов, базирующихся на использовании новых технологий;
- рост инвестиционной активности в таких сферах экономической деятельности как научные исследования, разработки и инновации;
- динамичное развитие рынка информации и знаний как факторов производства в дополнение к факторам производства реальной экономики;
- возрастание роли информационно-коммуникационной инфраструктуры в системе общественного воспроизводства;
- формирование единого информационного экономического пространства;
- изменение роли знаний в хозяйственной деятельности и существенное усиление роли интеллектуальных факторов производства;
- повышение уровня образования, научно-технического и культурного развития и рост требований к квалификации рабочей силы;
- виртуализация социально-экономических отношений. Перевод отдельных видов деятельности традиционной экономики в виртуальную среду и появление новых видов деятельности, реализующихся только на виртуальной основе;
- усиление глобализационных процессов в инновационной сфере.

Система информационной экономики взаимосвязана с системой реального хозяйствования, обеспечивая последнюю структурированным отображением происходящих событий и их эмпирическим обобщением в разрезе места, времени, видов деятельности и обстоятельств.

Также отличительной чертой информационной экономики следует обозначить тенденцию смещения роли материального производства в формировании национального продукта и материальных активов в капитализации фирмы в сторону информационного производства и интеллектуального капитала. Исходя из того, что знания и информация рассматриваются как стратегические ресурсы социально-экономического развития, наблюдаются существенные изменения в территориальном размещении производительных сил. Происходит минимизация влияния фактора пространственного размещения производительных сил. Растет доля промежуточного потребления в сфере финансовых, консультационных и др. услуг. Новая экономика приобретает сетевой характер.

В традиционной экономике производство товаров характеризуется как массовое и стандартизированное. Информационная экономика объективно выдвигает требование к индивидуализации товаров, услуг, а коммуникации становятся важным источником обеспечения конкурентоспособности в новой экономике.

Рассматривая информацию и знания как основной предмет производства и потребления в современной экономике, следует отметить, что информационное производство и информационный продукт становятся наукоемкими. Поэтому качество товаров и услуг информационной экономики и конкурентоспособность на рынках будут существенно зависеть от уровня технологического развития страны, степени использования новых ИКТ в отраслях, который определяется уровнем развития науки, техники, образования. Кроме того, конкурентоспособность стала зависеть от способности экономических субъектов генерировать, обрабатывать и эффективно использовать информацию. Поэтому при оценке уровня конкурентоспособности необходимо признавать стратегическое значение знаний, воплощенных в наукоемкой продукции и оказывающих непосредственное влияние на деловую репутацию компании. Соответственно, при формировании портфеля заказов предприятия необходимо обеспечивать наличие заказов, выполнение которых способствует нарастанию научно-технической компетентности.

Новая экономика обеспечивает создание инструментов для производства и использования знаний, что создает предпосылки для эффективного использования других видов ресурсов (сырья, материалов, энергии, трудовых ресурсов и др.) и поэтому является одним из важных факторов преодоления глобального экологического кризиса и перехода цивилизации на модель устойчивого и безопасного развития [6].

В информационной экономике фактор времени играет более значительную роль в формировании конкурентоспособности хозяйствующих субъектов по сравнению с его влиянием в традиционной экономике. Значительно увеличилась скорость распространения информации, появилась возможность управлять экономическими процессами в режиме реального времени, поэтому при оценке уровня конкурентоспособности нельзя рассматривать качество товара, послепродажного сервиса или цену в отрыве от их временных характеристик. Новая экономика в сравнении с традиционной отличается высокой динамичностью смены моделей и поколений продукции и сокращением жиз-

ненного цикла продукции, опережая в этой части все другие секторы экономики. Это приводит к необходимости обеспечения высокой мобильности организации производства, возможности его оперативной перестройки на выпуск новых моделей продукции, что оказывается возможным лишь на основе широкого применения новейшей информационной техники, современных информационных систем управления, автоматизации проектирования, гибких автоматизированных производств.

Составляющий основу традиционной рыночной экономики механизм свободного перетока капитала направляет его в информационный сектор экономики. В результате привлечения большего количества экономических ресурсов и возникновении новой «точки роста» новый сектор экономики начинает оказывать все возрастающее влияние на традиционные сектора благодаря эффекту мультипликации. Отрасли традиционной экономики активнее начинают взаимодействовать с информационным сектором, используя разрабатываемые технологии и влияя друг на друга [5, с. 54–56].

Информационная сфера сегодня становится одной из самых эффективных для вложения капитала в связи с быстрой оборачиваемостью вложенных средств и высокими доходами, получаемыми в сфере информационного производства и услуг. Но негативным для состояния национальной экономики считается растущий дисбаланс реального и финансового сектора традиционной экономики, формирующийся в связи активной виртуализацией финансово-кредитных отношений. Использование современных информационных технологий способствует стандартизации и упрощению процедур совершения сделок на финансовом рынке, что способствует росту спекулятивных сделок (валютных, операций с ценными бумагами). Происходит неконтролируемое насыщение бизнес-среды «виртуальными» спекулятивными активами, приносящими все возрастающую доходность, смещением кредитных рисков в сферу высокорисковых финансовых инструментов и институтов [5, с. 57]. Примером данного процесса служит существенное нарастание массы денежных суррогатов (деривативов) относительно реального объема ВВП.

Неоднозначно влияние на реальную экономику растущей тенденции применения для обеспечения сделок электронных денег, которые завоевывают господствующие позиции в сфере обращения. Проявлением сущности электронных денег является их содействие обменам (экономия транзакционных издержек рыночных взаимодействий), в которых деньги проявляют себя как временная форма существования стоимости. В ходе эволюции денег происходит удешевление процесса обмена и уменьшение затраченного на него времени с одновременным усилением безопасности транзакций. Это объективная реакция на ускорение экономических процессов, вызванное ускоренными темпами роста НТП. Однако деньги из всеобщего эквивалента, сращенного с «устойчивой» натуральной формой (золото, серебро), превращаются в аморфную совокупность продуктов жизнедеятельности виртуального капитала [7, с. 64–65]. С ростом спекулятивного характера финансовых сделок увеличивается денежная масса виртуальных денег, неподкрепленная реальным производством и растет эмиссия электронных денег, которые невозможно обменять по номинальной стоимости, создавая тем самым условия для обесценения национальной валюты.

Широкое применение и развитие современных информационных технологий, в т. ч. Интернет-технологий, следует рассматривать как особый инструмент эффективной реализации социально-экономических процессов.



Так в реальной экономике Интернет-технологии рассматриваются как способ организации коммуникации, поиска информации, проведения традиционных присущих реальной экономике видов деятельности. В информационной экономике – это способ реализации экономических отношений, инструмент осуществления бизнес-процессов. Интернет позволяет решить проблему становления прямой обратной связи участников информационного обмена. Благодаря оперативности взаимодействия, существенно сокращаются операционные издержки взаимодействия хозяйствующих субъектов [3].

Сеть Интернет, выступая как новый канал распределения товаров и услуг, оказывает влияние на две группы компаний. К первой группе относятся производители, которые могут воспользоваться им как средством доступа к конечным потребителям продукции. Во вторую входят посредники в существующих каналах распределения, для которых Интернет может представлять некоторую угрозу в связи с возможностью отказа от их услуг со стороны производителей, а также новые виды посредников, возникшие в результате внедрения Интернет-технологий в торговые отношения хозяйствующих субъектов. Становление Интернет как потенциала развития различных форм бизнеса привело к возникновению двух новых тенденций в существующих системах распределения: формирование прямого доступа к конечному потребителю, организация прямого маркетинга; формирование системы посредников, оказывающих информационные услуги для всех участников рынка [1, с. 45–46]. Интернет расширяет возможности компаний при организации и осуществлении экономической деятельности, выступая как способ организации маркетинговых коммуникаций, инструмент организации контроля над прохождением бизнес-процессов, управления в режиме реального времени, виртуализации экономических процессов реальной экономики. Дает возможность снижать расходы сделок, расширять каналы сбыта, выйти на новые, ранее недоступные рынки, объединять в единую систему поставщиков и клиентов, повысить скорость и качество предоставляемых услуг, предлагает широкий набор инструментов поддержки бизнеса и решает проблему недостаточности информационного обмена и мобильности бизнеса [2].

Развитие информационных технологий виртуальной экономики привело к формированию и развитию новой структуры занятости населения, стимулирует развитие новых форм труда (freelance), оно формирует и широко распространяет новые виды продуктов и услуг, которые создают новые возможности для развития человека, формирования новой информационной культуры общества и новых духовных ценностей.

Практика внедрения современных ИКТ широко применяется и в сфере государственного управления, повышая оперативность и открытость деятельности органов власти различных уровней, делая доступным и удобным для конечного потребителя (населения, бизнеса) процесс общения с государственными органами.

Таким образом, информационная экономика, благодаря особым свойствам, обладает значительным влиянием практически на все сферы социально-экономического развития. Именно поэтому развитию информационной экономики как стратегически важному направлению общественного развития уделяется первостепенное внимание в рамках государственных стратегических программ развития.

*Библиографический список*

1. *Зайцева Н. Е.* Значение Internet-потенциала в развитии информационного бизнеса // Энергия-2015 : сб. тр. Междунар. науч.-техн. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых : в 7 т. Иваново : Иван. гос. энерг. ун-т, 2015. Т. 6. С. 45–46.
2. *Зайцева Н. Е.* Особенности Internet-потенциала как фактора развития рыночных отношений // Вестник молодых ученых ИвГУ. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2014. С. 32–34.
3. *Зайцева Н. Е.* Актуальность Internet-потенциала в развитии рыночных отношений // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики : сб. науч. тр. / под ред. Б. Д. Бабаева, Е. Е. Николаевой. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2013. Вып. 5 (21). С. 91–96.
4. *Иродова Е. Е.* Новая экономика: специфика, преимущества и угрозы. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2010. 164 с.
5. *Иродова Е. Е.* Виртуализация современной экономики в контексте глобальных проблем // Вестник Ивановского государственного университета. Серия «Экономика». 2014. Вып. 1 (21). С. 54–57.
6. *Котельников В.* Новая экономика. Основные черты эры быстрых перемен. URL: [www.cecsi.ru/coach/new\\_economy.html](http://www.cecsi.ru/coach/new_economy.html) (дата обращения: 15.05.2015).
7. *Туманов Д. В.* Электронные деньги как фактор развития виртуальной экономики // Вестник Ивановского государственного университета. Серия «Экономика». 2014. Вып. 1 (21). С. 64–65.
8. *Туманов Д. В.* Развитие информационного общества, роль в воспроизводственном процессе // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики : сб. науч. тр. / под ред. Б. Д. Бабаева, Е. Е. Николаевой. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2013. Вып. 5 (21).

# ПАМЯТНЫЕ СТРАНИЦЫ

---

*В. И. Куликов, А. С. Лифшиц, И. А. Сокова*

## **СЛОВО О ПРОФЕССИОНАЛЕ, О ЧЕЛОВЕКЕ БОЛЬШОЙ ДУШИ И ОТКРЫТОГО СЕРДЦА (Памяти М. А. Вортман)**

Не так давно наша коллега Мара Аврамовна Вортман ушла из жизни. Тридцать три года своей жизни она отдала экономическому факультету Ивановского государственного университета и внесла большой вклад в его становление и развитие.

Мара Аврамовна родилась 1 января 1937 года в г. Житомир (Украина) в семье интенданта, там же закончила среднюю школу. С 1954 г. ее жизнь неразрывно связана с городом Иваново. Здесь она получила высшее образование (Ивановский текстильный институт, инженер-технолог по ткачеству).

В течение ряда лет Мара Аврамовна работала на текстильных предприятиях города – на фабрике им. Балашова, на Большой Ивановской Мануфактуре (БИМ) и др. Но интерес к научной работе, проявившийся еще в студенческие годы, привел ее в аспирантуру кафедры политэкономии Ивановского государственного педагогического института им. Д. Фурманова. Под руководством профессора З. И. Рейнуса она написала кандидатскую диссертацию, которую успешно защитила в 1973 году.

После защиты диссертации в течение ряда лет Мара Аврамовна преподавала в Шуйском государственном педагогическом институте, а в 1977 г. была приглашена на работу в Ивановский государственный университет на только что сформированный экономический факультет. Начальный этап в работе факультета – это годы осмысления подходов к обучению новым экономическим специальностям (экономический факультет ИвГУ первым в Ивановской области начал подготовку экономических кадров); годы формирования и становления кафедры экономики труда, где Мара Аврамовна стала ведущим преподавателем; годы подготовки новых учебных курсов для студентов (курс «Нормирования труда», порученный Маре Аврамовне, вобрал в себя и новые научные знания, и приобретенный на предприятиях реальный производственный опыт).

80-е годы XX века – это период становления экономического факультета как ведущего в регионе по подготовке не только специалистов с высшим образованием, но и как центра экономических исследований. В этот период она проводила хоздоговорные исследования на промышленных предприятиях – текстильных и машиностроительных. Тематика этих работ – нормирование и оплата труда в условиях формирования бригад нового типа (с распределением коллективного заработка по коэффициентам трудового участия), подрядных и арендных трудовых отношений.

Начало 1990-х годов – переход к рыночной экономике. Этот период ознаменовался активным изучением зарубежного опыта, в том числе и в облас-

---

© Куликов В. И., Лифшиц А. С., Сокова И. А., 2015

ти управления. В России стала формироваться новая специальность «Менеджмент». В этот период к руководству кафедрой (тогда экономики труда) пришла Мара Аврамовна Вортман. Именно ее активная позиция предопределила успешный переход к новой специальности. Под руководством Мары Аврамовны произошла перестройка всей работы кафедры (которая была переименована в кафедру менеджмента): формирование новых учебных планов, кардинальное изменение состава учебных курсов, подготовка преподавателей к проведению занятий по новой специальности. Именно с Марой Аврамовной связано четкое позиционирование дипломных работ по специальности «Менеджмент организации», отличительной особенностью которых в сравнении с выпускными квалификационными работами по другим экономическим специальностям является наличие развернутой структурированной проектной главы и проработка альтернативных решений. Мара Аврамовна в эти годы была членом Совета Учебно-методического объединения вузов России по образованию в области менеджмента, что способствовало как восприятию передового опыта обучения менеджменту, так и передаче собственного.

М. А. Вортман возглавляла кафедру с 1992 г. по 2004 г. За этот период кафедра заняла прочные позиции в стране в системе образования в области менеджмента. Сформировался высококвалифицированный коллектив преподавателей, большинство из которых составили выпускники экономического факультета.

Работая в качестве профессора в 2004–2010 гг., Мара Аврамовна продолжала вести важнейшую учебную дисциплину «Основы менеджмента», обеспечивала подготовку на самом высоком уровне выпускных квалификационных работ, поддерживала связь кафедры с выпускниками, работающими на многих предприятиях и организациях региона.

Мара Аврамовна – автор более ста научно-педагогических трудов, в том числе более двадцати учебных пособий и учебно-методических разработок.

За большой вклад в подготовку квалифицированных специалистов и организацию научно-педагогической деятельности Мара Аврамовна была удостоена звания «Заслуженный работник Высшей школы Российской Федерации».

О Маре Аврамовне с полным основанием можно говорить как о высокопрофессиональном научно-педагогическом работнике. Это суждение подтверждается видением актуальных проблем как в промышленности, так и в вузовской практике, постоянным стремлением обеспечить тщательно проработанный переход от теоретических положений к конкретным методикам, умениями сочетать восприятие передового опыта и его преломление в научных исследованиях и педагогической деятельности, конструктивность управленческого и аналитического экономического мышления, чувствовать достоверность цифр и убедительность слов, добросовестно и системно учитывать особенности объекта и предмета исследования (при разносторонности научных интересов), сохранять традиции кафедры менеджмента (экономики труда).

Для Мары Аврамовны всегда были характерны ясный ум, мудрость, умение смотреть вперед и прогнозировать развитие ситуации, целеустремленность, ответственность за дело, требовательность к себе, готовность прийти на помощь.

33 года отдано Вортман М. А. самоотверженной работе в ИвГУ, множество учеников подготовлено за эти годы, часть из которых занимает ответ-

ственные посты на предприятиях и в организациях г. Иванова и области, работает преподавателями в вузах.

Научное и педагогическое наследие Вортман Мары Аврамовны должно быть непременно сохранено. Не могут устареть идеи о согласовании интересов собственников и наемных работников при формировании и распределении фонда оплаты труда, многокритериальном механизме формирования фонда оплаты труда структурных подразделений промышленных предприятий, естественного, а не искусственного ограничения роста премий путем использования напряженных показателей и нормативов премирования, факторного анализа нормативной и фактической дифференциации в оплате труда разных категорий и групп персонала, обеспечения равнонапряженности норм труда, специфике национальных систем менеджмента, синтеза формального и творческого начала при проектировании (моделировании) процесса диагностики и устранении проблемных ситуаций в организациях, представления сбалансированных систем целевых показателей в виде конкретных цепочек «стратегические цели – стратегические подцели (задачи) – индикаторы – мероприятия». Не теряют своей теоретической и практической ценности исследования в области управления затратами (в т. ч. разработки нормативов затрат на производство и реализацию продукции), в части оценок технологии и качества нормирования труда на предприятиях и путей повышения квалификации нормировщиков, исследования опыта и определения мер по адаптации предприятий к требованиям деловой среды, формированию эффективных систем управления карьерой руководителей и специалистов.

Широко известно выражение «человек жив, пока жива память о нем». Нам очень хочется завершить эту статью неформальными высказываниями о Маре Аврамовне в прозе и стихотворной форме.

**Неретина Евгения Алексеевна, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой маркетинга ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева:** «С Марой Аврамовной я работала вместе в Ассоциации развития менеджмента и в Учебно-методическом объединении вузов России по образованию в области менеджмента. Дважды приезжала в Ивановский государственный университет на кафедру менеджмента как председатель государственной аттестационной комиссии. Мара Аврамовна запомнилась как очень квалифицированный и интеллектуальный специалист, глубоко преданный своему делу. Она прекрасный педагог, что было четко видно из наблюдений за ее работой со студентами и молодыми преподавателями. Человек очень добрый и в то же время принципиальный, твердо отстаивающий свои позиции и перед коллегами и вышестоящим руководством, и в Учебно-методическом объединении. Она была настоящим лидером и по уровню своего профессионализма, и по человеческим качествам, умела ставить стратегические, тактические и оперативные цели и добиваться их реализации не за счет административного ресурса, а своего авторитета. Опыт неформального общения с ней оставил неизгладимый след в моей памяти. Она прекрасно разбиралась в литературе и музыке, обладала тонким чувством юмора. А из ее отношения к сыну было видно, что она – прекрасная мама».

**Гуськова Надежда Дмитриевна, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой менеджмента ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева:** «Мара Аврамовна – очень позитивный и доброжелательный человек, мужественно переносивший жиз-

ненные невзгоды. Она радовалась успехам своих друзей и знакомых, глубоко и четко понимала людей, и всегда поддерживала людей достойных, и обходила стороной людей, не заслуживающих доверия. Я знаю Мару Аврамовну около 20 лет, мне запомнились ее искренность, светлое лицо и внутренняя красота, сразу располагавшие к себе. Мара Аврамовна – личность с большой буквы».

**Кочкина Наталья Викторовна, доктор экономических наук, профессор (Институт труда и социального развития Министерства труда и социального развития Российской Федерации):** «Я знаю Мару Аврамовну как человека, глубоко знающего проблемы экономики и обладающего неординарным умением анализировать экономическую ситуацию в современных условиях и перспективе. На мой взгляд, Мара Аврамовна занимала активную позицию в развитии экономической науки в теоретическом и практическом плане. Она лично была заинтересована в кардинальном развитии российской экономики и своими научными и научно-методическими статьями создавала предпосылки для прогрессивного изменения практики управления на отечественных предприятиях».

**Ершова Тамара Леонидовна, кандидат технических наук, доцент (кафедра экономики и организации предпринимательства Ивановского государственного университета):** «Булат Окуджава был абсолютно прав – надо говорить добрые слова хорошему человеку при его жизни. Но у нас это как-то не очень принято. Но, как известно, лучше поздно, чем никогда. Так уж случилось, что я наиболее тесно общалась с Марой Аврамовной на протяжении нескольких последних и очень трудных для нее лет. И каждый раз встреча с этой прекрасной женщиной давала повод восхищаться ею. Она была замечательной мамой, потрясающей хозяйкой, удивительно отзывчивым человеком, реально помогавшим очень многим в самых различных ситуациях. Поражало то, что, несмотря на собственную беду, Мара Аврамовна до последних дней очень живо реагировала на все проблемы и успехи родной кафедры, экономического факультета, университета. Ее глубокое знание жизни, доброжелательность превращали каждую встречу с ней в надолго запоминающийся урок. Спасибо, Мара Аврамовна, за то, что Вы были с нами».

**Шишков Кирилл Михайлович, кандидат экономических наук, заместитель финансового директора ООО «ТДЛ-ХОЛДИНГ» (дипломник Мары Аврамовны, выпускник кафедры менеджмента 2002 года):** «Вортман Мара Аврамовна – это, в первую очередь, выдающийся Человек, очень открытый, отзывчивый и заботливый. Прекрасная наставница, высокий профессионал и выдающийся ученый. Мне бы хотелось отметить ее высокие организаторские способности и неиссякаемую энергию, что вкупе с уже названными качествами позволяло преодолевать самые сложные преграды и решать очень трудные задачи. Для своих коллег и студентов она являлась той опорой и тем лидером, за которым ты чувствовал себя, как за каменной стеной и к работе которого быть причастным являлось всегда почетно и желанно. Будучи истинным руководителем, Мара Аврамовна учила своих воспитанников быть не только профессионалами, но и психологами, потому что работа руководителя, это, прежде всего, работа с людьми, с их особенностями и склонностями, мотивами и поступками. Самая главная заслуга Вортман Мары Аврамовны в том, что она смогла оставить очень глубокий, яркий и положительный след в этой жизни в виде своих учеников, которые и дальше будут выступать проводниками учений и знаний, полученных благодаря Маре Аврамовне.

**Лифшиц Аркадий Семенович, сын:**

«Я передам свои чувства в стихах:

Мне очень жаль, что Ты меня не слышишь,  
Твой образ для меня как божество!  
Не подойдешь ко мне поближе,  
Все в прошлом – горькое словцо!  
Но Ты жива, как Солнца лучик,  
Душа родная, Преданнейший друг,  
Хочу Тебя обнять, но понимаю,  
Что я могу обнять лишь боль разлук!  
Твои таланты не забуду, как были годы хороши!  
Спи с миром – помнят наши люди  
Твои дела и искренность души!  
Нет вечных на Земле, и все там будем,  
У каждого свой срок и горький час,  
Но я не превращусь в разлитый студень,  
И если надо – повторю не раз!  
Была Ты человечной от природы,  
Была Ты мудрой – видела вперед,  
Была Ты щедрой и громоотводом,  
И как герой ушла в тяжелый год!  
Ты для меня утрата и потеря,  
Но я не обреченный быть один,  
Готов всегда идти к достойной цели  
Единственный и любящий твой сын!»

*29 марта 2015 года*

## Сведения об авторах

---

**БАБАЕВ** доктор экономических наук, профессор кафедры  
**Бронислав Дмитриевич** экономической теории, Ивановский  
государственный университет.  
politeconom@rambler.ru

**БЕРЕНДЕЕВА** доктор экономических наук, профессор кафедры  
**Алла Борисовна** экономической теории, Ивановский  
государственный университет.  
abab60@mail.ru

**БОНДЫРЕВА** кандидат экономических наук, доцент кафедры  
**Ирина Борисовна** экономики и управления, Ярославский  
государственный технический университет.  
bondarevaib@ystu.ru

**БЛИНОВ** доктор экономических наук, профессор кафедры  
**Андрей Олегович** общего менеджмента, Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации  
(г. Москва).  
aoblinov@mail.ru

**ЗАЙЦЕВА** аспирантка кафедры экономической теории,  
**Наталья Евгеньевна** Ивановский государственный университет.  
natali121291@mail.ru

**КАЙГОРОДОВ** доктор экономических наук, профессор кафедры  
**Алексей Георгиевич** экономики и организации предпринимательства,  
Ивановский государственный университет.  
economics76@mail.ru

**КОРНЯКОВ** доктор экономических наук, профессор кафедры  
**Василий Иванович** экономики и управления, Ярославский филиал  
Ленинградского государственного университета  
им. А. С. Пушкина.  
(4852) 72-28-84

**КУЛИКОВ** доктор экономических наук, декан  
**Владимир Иванович** экономического факультета, заведующий  
кафедрой менеджмента, Ивановский  
государственный университет.  
kulikovvi@yandex.ru

**ЛЕДЯЙКИНА** кандидат экономических наук, преподаватель  
**Ирина Ивановна** кафедры основ экономики функционирования  
РСЧС, Ивановская пожарно-спасательная  
академия ГПС МЧС России.  
ledyaykinai@mail.ru

**ЛИФШИЦ** доктор экономических наук, профессор кафедры  
**Аркадий Семенович** менеджмента, Ивановский государственный  
университет.  
kaf\_management@mail.ru



- НИКОЛАЕВА** Елена Евгеньевна доктор экономических наук, заведующая кафедрой экономической теории, Ивановский государственный университет.  
dvn2002@yandex.ru
- НОВИКОВ** Виктор Алексеевич доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и организации предпринимательства, Ивановский государственный университет.  
mar@dsn.ru
- ПУСТОВАЛОВА** Ирина Николаевна кандидат юридических наук, доцент кафедры истории и права, Шуйский филиал Ивановского государственного университета.  
pustovalovai@mail.ru
- СЕРГЕЕВА** Екатерина Игоревна магистрант первого года обучения кафедры менеджмента, Ивановский государственный университет.  
malkova\_katya92@mail.ru
- СИДОРОВ** Виктор Александрович доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой теоретической экономики, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).  
sidksu@mail.ru
- СОТСКОВ** Аркадий Николаевич кандидат технических наук, доцент кафедры бизнеса и финансов, Ивановский государственный политехнический университет.  
sotskov@nm.ru
- СОТСКОВА** Екатерина Аркадьевна кандидат экономических наук, доцент кафедры бизнеса и финансов, Ивановский государственный политехнический университет.  
sotskova@nm.ru
- СТОЛБОВ** Вячеслав Павлович кандидат экономических наук, профессор кафедры финансов и кредита, Ивановский государственный химико-технологический университет.  
finkred@isuct.ru
- ШЕКШУЕВ** Александр Вадимович кандидат экономических наук, главный специалист, прокуратура Ивановской области.  
ashekshuev@yandex.ru
- ЩУКОВ** Валерий Николаевич доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и организации предпринимательства, Ивановский государственный университет.  
economics76@mail.ru
- ЯДГАРОВ** Яков Семенович доктор экономических наук, профессор кафедры экономической истории и истории экономических учений, Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва).  
yakovyadgarov@mail.ru

## ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АВТОРОВ

### «ВЕСТНИКА ИВАНОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА»

---

1. В журнал принимаются материалы в электронном виде на дискете стандартного формата с приложением одного экземпляра распечатки на белой бумаге.

Максимальный размер статьи — 1,0 авт. л. (20 страниц текста через 1,5 интервала, 30 строк на странице формата А4, не более 65 знаков в строке, выполненного в редакторе Microsoft Word шрифтом Times New Roman или Times New Roman Cyr, кегль 14), сообщения — 0,5 авт. л. (10 страниц).

2. Материал для журнала должен быть оформлен в следующей последовательности: **УДК** (для естественных и технических специальностей), **ББК** (в библиографическом отделе библиотеки ИвГУ); на русском и английском языках: **инициалы и фамилия автора, название материала**, для научных статей — **аннотация** (объемом 10—15 строк), **ключевые слова; текст статьи** (сообщения).

3. Библиографические источники должны быть пронумерованы в алфавитном порядке, ссылки даются в тексте статьи в скобках в строгом соответствии с пристатейным списком литературы. Библиографическое описание литературных источников к статье оформляется в соответствии с ГОСТами 7.1—2003, 7.0.5—2008. В каждом пункте библиографического списка, составленного в алфавитном порядке (сначала произведения на русском языке, затем на иностранном), приводится одна работа. В выходных сведениях обязательно указание издательства и количества страниц, в ссылке на электронный ресурс — даты обращения.

4. Фотографии, прилагаемые к статье, должны быть черно-белыми, контрастными, рисунки — четкими.

5. В конце представленных материалов следует указать полный почтовый адрес автора, его телефон, фамилию, имя, отчество, ученую степень, звание, должность. Материал должен быть подписан всеми авторами.

6. Направление в редакцию ранее опубликованных и принятых к печати в других изданиях работ не допускается.

7. Редакция оставляет за собой право осуществлять литературную правку, корректирование и сокращение текстов статей.

8. Рукописи аспирантов публикуются бесплатно.

### ПРАВИЛА РЕЦЕНЗИРОВАНИЯ СТАТЕЙ

1. Статьи авторов, являющихся преподавателями, сотрудниками или обучающимися ИвГУ, принимаются редакционной коллегией соответствующей серии (выпуска) на основании письменного решения (рекомендации) кафедры или научного подразделения ИвГУ и рецензии доктора наук, не являющегося научным руководителем (консультантом), руководителем или сотрудником кафедры или подразделения, где работает автор.

2. Статьи авторов, не работающих и не обучающихся в ИвГУ, принимаются редакционной коллегией соответствующей серии (выпуска) на основании рекомендации их вуза или научного учреждения и рецензии доктора наук, работающего в ИвГУ.

3. Поступившие статьи проходят далее рецензирование одного из членов редколлегии соответствующей серии (выпуска), являющегося специалистом в данной области.

4. Статья принимается к публикации при наличии двух положительных рецензий и положительного решения редколлегии серии (выпуска). Порядок и очередность публикации статьи определяются в зависимости от объема публикуемых материалов и тематики выпуска.

5. В случае отклонения статьи автору направляется аргументированный отказ в письменной (электронной) форме. Авторы имеют право на доработку статьи или ее замену другим материалом.

**ВЕСТНИК  
ИВАНОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

**Серия «Экономика»  
2015. Вып. 2 (24). Экономика**

*Над выпуском работали:*

директор издательства *Л. В. Михеева*  
технический редактор *И. С. Сибирева*  
компьютерная верстка *С. Г. Коноваловой*

Дата выхода в свет 25.11.2015 г.

Формат 70 × 108<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага писчая. Печать плоская.

Усл. печ. л. 8,05. Уч.-изд. л. 6,6. Тираж 100 экз. Заказ № 268. Цена свободная

Издательство «Ивановский государственный университет»

✉ 153025 Иваново, ул. Ермака, 39

☎ (4932) 93-43-41. E-mail: publisher@ivanovo.ac.ru