

ВЕСТНИК

ИВАНОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Серия «Естественные, общественные науки»

Вып. 5, 2010

Экономика

Научный журнал

Издается с 2000 года

Журнал зарегистрирован в Министерстве Российской Федерации
по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций
Свидетельство о регистрации ПИ № 77-16954 от 5 декабря 2003 г.

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

В. Н. Егоров, д-р экон. наук
(председатель)
Д. И. Польшинский, д-р ист. наук
(зам. председателя)
В. И. Назаров, д-р психол. наук
(зам. председателя)
Л. В. Михеева (ответственный секретарь)
К. М. Авербух, д-р филол. наук (Москва)
Ю. М. Воронов, д-р полит. наук
Н. В. Усольцева, д-р хим. наук
К. Префке, профессор (Германия)
Ю. М. Резник, д-р филос. наук (Москва)
О. А. Хасбулатова, д-р ист. наук

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Д. Б. Бабаев, д-р экон. наук
(ответственный редактор) (г. Иваново)
Е. Е. Иродова, д-р экон. наук
(зам. ответственного редактора) (г. Иваново)
Н. А. Амосова, д-р экон. наук (г. Иваново)
В. А. Гордеев, д-р экон. наук (г. Ярославль)
С. Г. Езерская, канд. экон. наук
(ответственный секретарь) (г. Иваново)
Ю. Н. Лапыгин, д-р экон. наук
(г. Владимир)
А. Л. Немиров, д-р экон. наук (г. Кострома)
Л. С. Ржаницына, д-р экон. наук (г. Москва)
Г. В. Ульянов, д-р экон. наук (г. Ковров)
В. Н. Шуков, д-р экон. наук (г. Иваново)

Над выпуском работали:

директор издательства **Л. В. Михеева**
редактор **О. А. Кручинина**
технический редактор **И. С. Сибирева**
компьютерная верстка **Г. Б. Клецкина**
обложка **Р. Е. Круглов**

© ГОУ ВПО «Ивановский
государственный университет», 2010

СОДЕРЖАНИЕ

Колонка ответственного редактора 5

Научные статьи

Водомеров Н. К. Две трактовки индивидуальной
цены спроса 6

Николаева Е. Е. Деформации в распределительных
отношениях 14

Перский Ю. К., Катаева Ю. В. Локальные
рынки жилищного строительства в контексте
факторов развития и сдерживания 24

**Заочный круглый стол «О роли распределительных
отношений в современную эпоху» 31**

Научные учреждения и организации

Дубова С. Е. К юбилею совета по защите
докторских и кандидатских диссертаций по
экономическим наукам в ИГХТУ 50

Рецензии

Бабаев Б. Д. Рецензия на кн.: *Гордеев В. А.,
Корняков В. И.* Теоретические основы собственности : моногр. — Ярославль ; М. : Изд-во ЯГТУ, 2009. — 77 с. 57

Новиков А. И. Рецензия на кн.: *Иродова Е. Е.* Новая экономика: специфика, преимущества и угрозы : моногр. — Иваново : Иван. гос. ун-т, 2010. — 164 с. 59

Тандем: Кайгородов и Шуков 75

Об А. И. Новикове 78

Памятные страницы

Памяти профессора В. Я. Лиона (*О. Б. Диглина*) 61

Новые имена

Варзин В. В. Критериальный подход к анализу рыночности оплаты труда 64

Смоляницкая Н. Ю. Общественное здоровье: издержки и выгоды индивида, предприятия и общества 68

Смолянинова Ю. В. К проблеме внедрения балльно-рейтинговой системы в вузе 71

Наши поздравления

К юбилею М. И. Беркович 74

Издания экономических факультетов Владимирского и Ивановского государственных университетов

Владимирский государственный университет (2005—2009 гг.) 80

Ивановский государственный университет (2009—2010 гг.) 83

Сведения об авторах 85

Информация для авторов «Вестника Ивановского государственного университета» 88

ВЕСТНИК ИВАНОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Серия «Естественные, общественные науки»
2010. Вып. 5. Экономика

Подписано в печать 30.12.2010 г.
Формат 70×108¹/₁₆. Бумага писчая. Печать плоская.
Усл. печ. л. 7,7. Уч.-изд. л. 7,0. Тираж 300 экз.

Издательство «Ивановский государственный университет»
✉ 153025 Иваново, ул. Ермака, 39 ☎ (4932) 93-43-41
E-mail: publisher@ivanovo.ac.ru

IVANOVO STATE UNIVERSITY BULLETIN

Series "Natural, Social Sciences"

Issue 4, 2010

Economics

Scientific journal

Issued since 2000

The journal is registered in the Russian Federation Ministry
of Press, Television and Radio Broadcasting and Mass Communications
Registration certificate PI № 77-16954 of December 5, 2003

EDITORIAL COUNCIL:

- V. N. Egorov*, Doctor of Economics (Chairman)
D. I. Polyviannyi, Doctor of History
 (Vice-Chairman)
V. I. Nazarov, Doctor of Psychology
 (Vice-Chairman)
L. V. Mikheeva (Secretary-in-Chief)
K. Ya. Averbukh, Doctor of Philology
 (Moscow)
Yu. M. Voronov, Doctor of Politics
N. V. Usoltseva, Doctor of Chemistry
K. Prefecke, Professor (Germany)
Yu. M. Reznik, Doctor of Philosophy (Moscow)
O. A. Khasbulatova, Doctor of History

EDITORIAL BOARD:

- B. D. Babayev*, Doctor of Economics
 (Executive Editor) (Ivanovo)
E. E. Irodova, Doctor of Economics
 (Vice-Executive Editor) (Ivanovo)
V. A. Gordeyev, Doctor of Economics
 (Yaroslavl)
S. G. Ezerskaya, Candidate of Science,
 Economics (Executive Secretary) (Ivanovo)
Yu. N. Lapygin, Doctor of Economics
 (Vladimir)
A. L. Nemirov, Doctor of Economics
 (Kostroma)
L. S. Rzhantsyna, Doctor of Economics
 (Moscow)
G. V. Ulyanov, Doctor of Economics (Kovrov)
V. N. Schukov, Doctor of Economics (Ivanovo)

Editorial Staff:

- Publishing House Director *L. V. Mikheeva*
 Editor *O. A. Kruchinina*
 Technical Editor *I. S. Sibireva*
 Computer layout *G. B. Klyotskina*
 Cover *R. E. Kruglov*

© SEI of HPE "Ivanovo State University",
2010

СОДЕРЖАНИЕ

Executive Editor's Column 5

Scientific Articles

Vodomerov N. K. Two interpretations of individual demand's price 6

Nikolaeva E. E. Deformations in distributive relations 14

Perskij Yu. K., Kataeva Yu. V. Local house building markets in the context of development and restraint factors 24

Correspondence round table "About the role of distributive relations in modern epoch" 31

Scientific Institutions and Organizations

Dubova S. E. To the anniversary of the candidate and doctoral dissertation council in economics in Ivanovo State University of Chemistry and Technology 50

Reviews

Babaev B. D. Book review: *Gordeev V. A., Kornyaev V. I.* Theoretical bases of property: monograph. — Yaroslavl, Moscow. Publishing house of Yaroslavl State University of Technology, 2009. — 77 p. 57

Novikov A. I. Book review: *Irodova E. E.* New economics: specificity, advantages and challenges: monograph. — Ivanovo: Ivanovo State University, 2010. — 164 p. 59

Memorable Pages

To the memory of prof. V. Ya. Lion (*O. B. Digilina*) **61**

New Names

Varzin V. V. Criterion approach to the analysis of market remuneration of labor **64**

Smol'nitskaya N. Yu. Public health: expenses and profits of a person, enterprise and society **68**

Smol'yaninova Yu. V. To the problem of implementation of mark and rating system in institution of higher education **71**

Our congratulations

To the anniversary of M. I. Berkovich **74**

Tandem: Kajgorodov and Shchukov **75**

About A. I. Novikov **78**

**Publications of faculties of economics
of Vladimir State University
and Ivanovo State University**

Vladimir State University (2005—2009) **80**

Ivanovo State University (2009—2010) **83**

Information about the authors **85**

Information for the authors of "Ivanovo State University Bulletin" **88**

Колонка ответственного редактора

Редколлегия выпускает уже четвертый номер журнала. Накоплен определенный опыт работы и с авторским коллективом, и с читателями, который позволяет либо убедиться в правильности принимаемых нами решений, либо внести какие-то коррективы в нашу работу. Расширяется круг городов, вузов, представители которых являются авторами помещаемых материалов. В данном номере уже фигурируют ученые из Санкт-Петербурга, Вологды, Перми, Твери. Высказывается суждение о необходимости сбалансировать статьи теоретического характера с материалами конкретно-экономическими, что справедливо, поскольку расширит границы журнала. Мы также обращаем внимание на необходимость того, чтобы публиковались статьи не только опытных ученых, но и тех, кто только начинает свой путь в науке. Если аспирантура всегда характеризовалась молодостью, то ныне молодеет и докторантура, в нее вступают лица, возраст которых не достигает 35—40 лет. В настоящее время активно идет развитие экономической науки на стыках с другими отраслями научного знания, например на стыке экономики и физики, в связи с чем необходимо и на страницах нашего издания публиковать подобного рода научные статьи. С самого начала редколлегия считала своей задачей поддерживать и расширять раздел, который условно можно назвать «Кто есть кто?!». В этом разделе мы представляем тех исследователей, которые отмечают юбилеи, получают почетные звания, уходят на заслуженный отдых. При этом мы не только даем характеристику этим людям как ученым, но и говорим о них как о конкретных личностях, интересующих нас теми или иными своими чертами. Задумок много, однако ограниченные объемы издания не позволяют реализовать все то, что хотелось бы сделать. Например, есть нужда в материалах в помощь аспиранту, докторанту, соискателю. Мы постараемся продумать этот вопрос, имея в виду, к примеру, то обстоятельство, что людей необходимо информировать о том, что конкретно издают экономические факультеты и кафедры различных вузов. В любом случае при издании научного журнала необходимо определенное разнообразие, чтобы удовлетворить разные запросы и вкусы.

Б. Д. Бабаев,
доктор экономических наук, профессор

ББК 65.011.3

Н. К. Водомеров

ДВЕ ТРАКТОВКИ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ЦЕНЫ СПРОСА

Исследуются две трактовки индивидуальной цены спроса. Одна из них базируется на неоклассической теории, определяющей ее как максимальную цену, за которую потребитель готов приобрести определенное количество товара. Вторая — на трудовой теории стоимости, в соответствии с которой цена спроса на тот или иной товар есть выражение максимального количества общественного труда, от результатов которого потребитель готов отказаться ради приобретения данного товара.

Ключевые слова: индивидуальная цена спроса, рыночная цена спроса, общественная потребительная стоимость, общественно формируемые величины, реальные цены.

Two treatments of the individual price of the demand researching are investigated. The first treatment is based on the neoclassical theory defining it as a ceiling price for which the consumer is ready to get certain quantity of the goods. The second one is based on the labour theory of cost accounting to which the price of demand for these or those goods is the expression of maximum quantity of the social activities which results the consumer is ready to refuse for the sake of acquisition of the given goods.

Key words: individual price of demand, demand market price, socially formed sizes, real prices.

Индивидуальная цена спроса — это, как известно, максимальная цена, по которой потребитель готов купить заданное количество товара при прочих равных условиях.

В неоклассической теории индивидуальная цена спроса играет ключевую роль, служит основанием трактовки всех важнейших категорий рыночной экономики. Простейшей моделью, с помощью которой в неоклассике выясняется сущность цены, является модель обмена товарами между двумя товаровладельцами. Остановимся подробнее на этой модели.

Предположим, что лицо *A* владеет определенным количеством товара *X*, а лицо *B* — некоторым количеством товара *Y*. Происхождение этих товаров в исходном пункте неоклассического анализа не имеет значения, значимым является лишь то, что их объемы ограничены.

Чтобы приобрести единицу товара *Y*, лицу *A* требуется отдать некоторое количество товара *X*, которое служит ценой, уплачиваемой за эту единицу. Аналогичным образом товаровладелец *B* для приобретения единицы товара *X* вынужден лишиться некоторого количества товара *Y*.

Поскольку происхождение товаров в исходной модели не имеет значения, то они оцениваются товаровладельцами только с точки зрения их полезности (способности удовлетворять потребности). Отчуждая собственный

товар, каждый из товаровладельцев лишается его полезности, но взамен приобретает полезность присваиваемого товара.

Количество товара X , которое лицо A соглашается отдать за единицу товара Y , по своей полезности должно быть для него не больше, чем приобретаемая единица товара X . В противном случае обмен для A будет невыгодным. Отсюда следует, что максимальная цена, которую товаровладелец A готов заплатить за единицу товара Y , т. е. цена спроса на товар Y , определяется полезностью этой единицы. Она равняется такому количеству товара X , которое для A обладает такой же полезностью, что и единица товара Y .

Приобретая все больше единиц товара Y в обмен на товар X , товаровладелец A , повышает степень удовлетворения потребности в товаре Y , но степень удовлетворения потребности в товаре X у него понижается. Поэтому он соглашается отдать за каждую новую единицу товара Y все меньшее количество товара X , вплоть до полного прекращения обмена. Отсюда следует, что индивидуальная цена спроса на товар Y с увеличением его объема сокращается, но для каждого заданного значения этого объема она определяется полезностью «последней единицы» этого товара, т. е. его предельной полезностью, и выражается равным по полезности количеством товара X .

В итоге образуется ряд индивидуальных цен спроса на товар Y :

$$q_1 > q_2 > \dots > q_N,$$

выражающий максимальные количества товара X , которые лицо A согласно отдать, соответственно, за первую, вторую и т. д. единицы товара Y , или соответствующие *предельные нормы замены* товара X товаром Y .

Наличие денег и денежного выражения цен, согласно неоклассике, ничего не меняет: денежная цена спроса на i -ю единицу товара Y будет относиться к денежной цене товара X как q_i :

$$\frac{P_i}{P_x} = q_i.$$

Неоклассики полагают, что эта модель позволяет установить основу соизмерения товаров в процессе обмена, и таковой будто бы служит *предельная полезность* товаров или, в формулировке ординалистов, *предельная норма замены* товаров (что, по сути, одно и то же).

Тезис о предельной полезности как основании цен спроса играет в неоклассике фундаментальное значение. Все последующие рассуждения сторонников данной теории строятся именно на соизмеримости товаров (посредством денег) по их предельной полезности.

Однако нетрудно убедиться, что в действительности рассмотренная модель совершенно не проясняет вопроса об основе индивидуальной цены спроса.

Очевидно, что цена спроса на первую единицу товара Y в данной модели существенно зависит от начального количества товара X , которым обладает лицо A , поскольку объем запаса этого товара определяет предельную полезность отчуждаемых его количеств, а значит, предельные нормы замены их единицей товара Y . Поскольку же происхождение начального запаса товара X рассматривается как не имеющее значения, то его объем может быть каким угодно. Поэтому и цена спроса на первую единицу может принимать какие

угодно значения. Иначе говоря, она трактуется как чисто случайная величина, принимающая любые значения — в зависимости от размера начального запаса товара.

Цены же спроса на вторую, третью и т. д. единицы товара Y зависят уже не только от начального запаса товара X , но и от *реальных цен* покупки первой, второй, третьей и т. д. единиц товара Y .

Пусть, например, при наличии некоторого запаса товара X его владелец согласен купить первую единицу товара Y не дороже чем за 4 единицы своего товара X . Тогда он купит ее, если цена этой единицы не будет превышать 4. В зависимости от того, какой она будет на самом деле, он истратит на первую единицу Y от 0 до 4 единиц своего товара, соответственно, запас этого товара сократится на величину уплаченной цены. Но цена на вторую единицу товара Y будет существенно зависеть от размера оставшегося запаса товара X : чем меньшим будет оставшийся запас, т. е. чем выше была цена покупки первой единицы товара Y , тем выше будет предельная полезность оставшегося запаса товара X , а значит, тем ниже будет цена спроса на вторую единицу товара Y . Таким образом, уже из этой простейшей модели следует, что цены спроса отдельных участников обмена, как правило, не определены вне *реальных рыночных цен*.

Это еще более отчетливо обнаруживается, если ввести в рассмотренную выше модель условие, состоящее в том, что наряду с товаром Y на товар X обмениваются также и другие товары. В этом случае цена спроса даже на первую единицу товара Y будет существенно зависеть от того, сколько, какого товара и по какой *реальной цене* владелец товара X приобрел до покупки первой единицы товара Y .

Характерно, что формирование индивидуальной цены спроса на некоторый товар покупателем, приобретающим также множество других товаров, рассматривается неоклассиками при предположении о *денежной форме* цены и *фиксированных ценах* всех товаров, за исключением того, чья цена спроса определяется.

Типичным является использование в этих целях модели *кривой безразличия*, представляющей собой графическое изображение равно предпочтительных для покупателя сочетаний количеств данного товара (например, товара Y) и денежных затрат на приобретение всех других товаров (I_2).

В этой модели деньги считаются измерителем максимальной полезности товаров, которую на них можно приобрести. Покупка товара Y означает затрату определенной суммы денег, а следовательно, отказ покупателя от соответствующего количества полезности, которое она позволяет получить. Поэтому, по мысли неоклассиков, потребитель согласен уплатить за дополнительную единицу товара Y только такую денежную сумму, которая выражает для него полезность, не превосходящую полезности этой дополнительной единицы, самое большее он уплатит за нее количество денег, выражающее ту же полезность. Таким образом, делают вывод представители неоклассики, цена спроса выражает предельную полезность данного товара.

Но дело в том, что максимальная полезность, которую может дать та или иная денежная сумма, может стать определенной лишь при условии *заданных цен* всех товаров, доступных для покупки. С изменением цен этих товаров меняется и величина указанной полезности. Поэтому есть основания считать, что максимальная потенциальная полезность, соответствующая дан-

ной денежной величине, определяется *ценами товаров*. Отсюда следует, что и уровень цены спроса некоторого товара определяется ценами всех других товаров. При одной и той же предельной полезности данного товара цена спроса может принимать какие угодно значения в зависимости от цен других товаров. Но исходным пунктом формирования и этих цен, согласно неоклассике, является установление их цен спроса. Получается логический «порочный круг».

Неоклассическая трактовка цены спроса тем самым наталкивается на то объективное обстоятельство, что в действительности индивидуальная цена спроса может быть понята только на основе рыночных цен товаров — *общественно формируемых величин*, а не наоборот, нерыночные цены товаров должны, якобы, выводиться из индивидуальных цен спроса.

Не помогает неоклассике и утверждение о том, что цены формируются в результате взаимодействия спроса и предложения («ножницы Маршалла»). Дело в том, что формирование предложения товаров строится ею, по сути, на предпосылке о наличии рыночных цен товаров, т. е. на ценах спроса. В силу этого она вновь и вновь ходит по логическим «порочным кругам».

Поясним это подробнее. Основой понимания предложения товаров в неоклассике служит формирование издержек производства. Уровень издержек производства зависит от цен ресурсов — труда, капитала и земли. Цены ресурсов, в свою очередь, устанавливаются на соответствующих рынках ресурсов.

Так, «цена труда», или ставка заработной платы, изучается неоклассикой как результат взаимодействия предложения труда и спроса на труд. В анализе исходной модели формирования предложения труда — модели поведения отдельного работника неоклассиками предполагается, что работник сопоставляет полезность, которую он может приобрести посредством заработанных денег, с полезностью свободного времени, которым он жертвует, занимаясь трудом. В этой модели цены на товары, покупаемые работниками в обмен на заработную плату, опять-таки считаются заданными, что и делает определенной величину полезности, которую работник может получить на деньги. В противном случае, если цены товаров были бы не определены, полезность, приобретаемая на деньги, тоже была бы неопределенной, а значит, по неоклассической методике невозможно было бы понять и формирование предложения труда.

В качестве исходного пункта анализа спроса на труд используется модель спроса на труд со стороны отдельной фирмы. Определяя количество покупаемого труда, фирма, по неоклассике, сопоставляет прирост затрат на труд с приростом дохода от труда. Но прирост дохода от труда опять-таки может быть количественно определен лишь при том условии, что *заданы рыночные цены* товаров, производимых фирмой. Вне определенности рыночных цен товаров фирма не может сформировать свой спрос на труд.

Не в состоянии помочь неоклассике и теория предельной производительности факторов производства, согласно которой труд нанимается фирмой в таком количестве, при котором «предельный продукт» труда равен «реальной ставке» заработной платы.

Во-первых, для подавляющего большинства фирм характерен выпуск нескольких видов или разновидностей продукции, имеющих, как правило, разные цены. Поэтому возникает вопрос: каким образом разные выпускаемые

продукты «агрегируются» в однородную массу? Очевидно, что это «агрегирование» осуществляется с помощью рыночных цен. Значит, без заданных рыночных цен опять не обойтись.

Во-вторых, работник на зарплату приобретает не однородную массу «реального продукта», а разнообразные жизненные средства. Вне и независимо от рыночных цен эти жизненные средства никак не могут «агрегироваться» в однородный «продукт». Следовательно, и тут предполагаются заданными рыночные цены.

И выведение неоклассикой цен других ресурсов — капитала (ставка процента) и земли (ставка ренты) — предполагает заданными рыночные цены товаров. Так, сберегатель сопоставляет полезность текущих и будущих благ, объемы которых предполагаются измеренными в однородных единицах с помощью денег равной покупательной способности. Но измерение посредством денег строится на *заданных ценах* измеряемых благ. В модели спроса на инвестиции заданность рыночных цен как предпосылка анализа присутствует, *во-первых*, в определении дохода от прироста капитала, а *во-вторых*, в измерении объема самого капитала, который рассматривается как нечто однородное, хотя в действительности состоит из разнородных средств производства. В модели ценообразования на земельные участки цены товаров как предпосылка анализа содержатся в определении прироста дохода фирм от использования земли.

Итак, неоклассическая теория ходит по логическим «порочным кругам», хотя и отражает поверхностные взаимосвязи между ценами товаров.

Принципиально иным является метод анализа цен в трудовой теории стоимости. Уже в его исходном пункте она изучает *общественное воспроизводство в целом*, т. е. не только отношения *обмена* и *потребления*, но и отношения производства, причем в той его специфической общественной форме, при которой *продукты труда* являются товарами. В качестве товаров в самом начале анализа рассматриваются не просто полезные вещи, а именно *продукты труда*.

Основанием такого подхода является тот неоспоримый факт, что производство полезных вещей — неотъемлемый и определяющий момент жизни человеческого *общества*, отличающий его от взаимоотношений животных. А предпринимаемая неоклассикой попытка анализа цены спроса вне и независимо от производства означает выход за допустимые пределы абстрагирования, а потому в научном плане обречена на неудачу.

Отношения товарного производства в начальном пункте анализа изучаются трудовой теорией стоимости в их наиболее простой и исторически первой форме — как отношения *простого товарного производства*. Поскольку и эти отношения представляют собой сравнительно сложную систему, то вначале исследуется их наиболее простая форма, позволяющая понять их сущность в чистом виде и представляющая собой их наиболее абстрактное выражение, т. е. такое, при котором еще сохраняется специфика товарного производства, но дальнейшее упрощение которого означало бы потерю этой специфики.

С этой целью используются следующие предпосылки:

— непосредственные производители являются собственниками средств производства;

— наличие свободной конкуренции, т. е. беспрепятственного перелива труда внутри отрасли и между отраслями производства;

— равенство природных условий производства для всех товаропроизводителей;

— в качестве товаров изготавливаются и обмениваются только предметы потребления, а средства производства создаются и расходуются в процессе производства предметов потребления.

Поскольку изучается обмен предметами потребления между их производителями, то последние рассматриваются и как потребители тех товаров, которые они выменивают на продукты своего труда. Поэтому с самого начала анализируется не только то, как люди сравнивают вещи по их полезности, но и то, как они сопоставляют эти вещи по издержкам их производства, которые в предположенных условиях сводятся к затратам труда.

Каждый товаропроизводитель соизмеряет затраты труда, необходимые для изготовления нужной ему вещи, с теми затратами труда, которые требуются ему для создания товаров, посредством обмена на которые можно приобрести данную вещь или которыми можно заменить ее по ее полезности. И он стремится к тому, чтобы его потребности удовлетворялись с меньшими затратами труда, что позволяет удовлетворять их более полно. В результате он выбирает товары, изготовление которых представляется ему наиболее рациональным, т. е. выбирает или меняет сферу приложения своего труда. Между видами производства идет перелив труда, который может остановиться только в такой ситуации, когда каждый из участников общественного разделения труда не может улучшить своего положения посредством смены вида деятельности. Такая ситуация означала бы равновесие в переливе труда между видами деятельности, и перелив труда имеет тенденцию приближения к этой ситуации.

Равновесие в переливе труда достигается тогда и только тогда, когда по всем товарам достигается равенство затрат труда, в среднем необходимых для производства товаров, и затрат труда, в среднем необходимых для их замены другими товарами или приобретения через обмен на другие товары. Иначе говоря, состояние равновесия в переливе труда при данных предпосылках означает, что посредством обмена товаров обмениваются равные количества труда, в среднем необходимого для их производства, а объем производства каждого товара соответствует действительной общественной потребности в нем. Этот труд, согласно трудовой теории стоимости, и образует *в конечном счете* субстанцию стоимости товаров.

Если труд, необходимый какому-либо производителю для изготовления товара (*индивидуальная стоимость*) выше *общественной стоимости*, то производство данного товара становится ему невыгодным, и он принимает меры для сокращения уровня затрат труда, переходит к производству другого товара или разоряется. Если же *индивидуальная стоимость* товара становится ниже *общественной*, то производитель, напротив, извлекает *избыточную стоимость*. Ему будет выгодно увеличивать производство до тех пор, пока индивидуальная стоимость дополнительной единицы товара не сравняется с общественной.

Следствиями этих процессов являются тенденции к выравниванию индивидуальной стоимости товара у разных производителей, снижению стои-

мости товара до уровня минимально необходимых средних затрат труда на производство товара, сближению средних и предельных затрат труда на производство товара у каждого производителя.

Иначе говоря, открытый трудовой теорией стоимости закон стоимости выражает сущность условий равновесия перелива общественного труда между отраслями и видами производства в товарном производстве, рассматриваемом в наиболее абстрактном, «чистом» виде.

Дальнейшее изучение процесса формирования стоимости ведется путем поэтапного снятия сделанных вначале предпосылок и перехода к его рассмотрению во все более конкретном виде.

Первым шагом в этом направлении является допущение о том, что в качестве товаров изготавливаются и *средства производства*. В этом случае равновесие в переливе труда между видами производства достигается тогда и только тогда, когда по всем товарам устанавливается равенство затрат труда, в среднем необходимых для производства товаров, и затрат труда, в среднем необходимых для их приобретения через обмен на другие товары или для замены другими товарами. Труд, необходимый для производства товара, теперь складывается не только из *живого* труда непосредственного производителя данного товара, но и из труда тех, кто создавал затраченные средства производства (т. е. затрат *овеществленного* труда). Это означает, что стоимость товара, кроме стоимости, создаваемой живым трудом непосредственно в производстве товара (новая стоимость), включает в себя и стоимость затраченных средств производства (перенесенная, ранее созданная стоимость).

Дальнейшее движение от простого к сложному в анализе отношений товарного производства отражает объективную логику их развития.

Можно выделить некоторые основные этапы этого движения.

1. Снятие предпосылки о равенстве природных условий производства. В этом случае равновесие в переливе труда достигается тогда, когда *предельные затраты труда по условиям производства*, т. е. затраты труда на изготовление дополнительной единицы данного товара, уравниваются с *предельными затратами труда по условиям потребления товара*, а именно затратами труда, необходимыми для изготовления продуктов труда, заменяющих дополнительную единицу данного товара по ее полезности для потребителей. Этот равновесный уровень затрат труда выступает как уровень общественно необходимых затрат на производство единицы товара. В результате образуется *земельная рента*, источником которой служит разность между общественно необходимыми и индивидуально необходимыми затратами труда на изготовление продуктов, обусловленная различием в природных условиях их производства.

2. Снятие предпосылки о собственности работников на средства производства и рассмотрение отношений более развитой формы товарного производства — капиталистического производства в условиях свободной конкуренции. На этой стадии анализа, как известно, одним из ключевых выводов в анализе основания цен является вывод о *цене производства* как модификации стоимости в условиях капитализма.

3. Снятие предпосылки о наличии свободной конкуренции и анализ монопольной цены. Отклонение монопольной цены от цены производства объясняется в трудовой теории стоимости искусственным ограничением объема производства субъектом монополистической деятельности, в результате

которого денежное выражение ОНЗТ по условиям потребления товара (цена рыночного спроса) удерживается выше денежного выражения ОНЗТ по условиям его производства.

Установив объективную основу рыночных цен, каковой *в конечном счете* является стоимость товаров, трудовая теория стоимости в состоянии объяснить и закономерности образования индивидуальных цен спроса, формируемых отдельными покупателями-потребителями.

Любая единица любого конкретного товара, обращаемого на рынке, как правило, может быть заменена какими-то иными товарами, обладающими для потребителя сопоставимой полезностью. Отсюда следует, что *цена спроса* отдельного потребителя на дополнительную единицу конкретного товара равняется минимальной сумме денег, на которую можно приобрести товары, по своей потребительной стоимости сопоставимые с данной дополнительной единицей. Поскольку в основе цен товаров лежит их стоимость, индивидуальная цена спроса выражает *стоимость* товаров, соизмеримых по своей полезности с указанной единицей. Конкретный набор товаров, которым может быть заменена дополнительная единица данного товара, может быть самым разнообразным и иметь разную стоимость. Цена же спроса определяется стоимостью того из этих наборов, который имеет минимальную суммарную стоимость.

Деньги играют роль меры стоимости товаров. Они дают потребителю право на присвоение общественного труда в форме продуктов или услуг. Расходуя деньги на покупку того или иного товара, потребитель отказывается от приобретения других товаров на ту же сумму, лишается права на присвоение соответствующего количества общественного труда. Поэтому его цена спроса на тот или иной товар есть выражение максимального количества общественного *труда*, от результатов которого он готов отказаться ради приобретения данного товара.

Отсюда следует, что при заданной полезности дополнительной единицы товара индивидуальная цена спроса на нее определяется *стоимостью* товаров-заменителей. Но в то же время при заданной стоимости товаров-заменителей индивидуальная цена спроса указанной единицы будет тем выше, чем большей полезностью обладает эта единица, т. е. чем больше других товаров требуется для ее замены. Это означает, что индивидуальная цена спроса служит *специфической* мерой индивидуальной полезности предметов потребления, свойственной товарному производству. В этой форме *труд*, необходимый для замены той или иной единицы товара, посредством своего денежного выражения становится измерителем полезности данной единицы для конкретного потребителя.

Рыночная цена спроса *в денежной форме* выражает максимальное количество труда, которое при прочих равных условиях общество согласно затратить для приобретения дополнительной единицы данного предмета потребления, и служит *специфической мерой общественной потребительной стоимости* последней в условиях товарного производства, т. е. выражает в денежной форме *ОНЗТ по условиям потребления товара*.

Значение теории цены спроса заключается в том, что она создает основу для понимания цен товаров, не являющихся продуктами труда, а также товаров, относимых к уникальным продуктам человеческой деятельности.

ДЕФОРМАЦИИ В РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Рассмотрены понятия «деформации в экономической системе», «деформации в распределительных отношениях», влияющие на экономическое развитие как национальной экономики, так и хозяйства региона (на примере Ивановской области).

Ключевые слова: деформации, диспропорции, распределительные отношения, экономическая система, депрессивная региональная экономика.

Deformations of the economic system, deformations of the distributive attitudes influencing on economic development of the national economics, and economy of a region (an example of the Ivanovo area) are considered.

Key words: deformations, disproportions, distributive attitudes, economic system, depressive regional economy.

Распределение — объективно необходимая фаза (стадия) процесса воспроизводства, отражающая отношения по поводу распределения средств производства, рабочей силы, производимой продукции, доходов в соответствии с существующими в обществе формами собственности и сложившейся отраслевой и территориальной структурой производства [22, с. 198].

П. А. Игнатовский в ряде статей, опубликованных в журнале «Экономист», отмечает, что в современных условиях корень бед неэффективности российской экономики и недостатков в ней — неэффективная система распределительных отношений [7, 8, 9]. «Чаще всего, — пишет он, — отношения распределения, в том числе средств производства на базе форм собственности, отстают в поддержании мотивов труда, а также в поддержании интересов общества не только действующих, но и будущих поколений, выраженных в наращивании, накоплении, направлении ресурсов на обновление и развитие производства, обеспечивающих прогресс материальных производительных сил. Интерес к содержанию распределения, к накоплению и поощрению труда объективно «заложен» в проблеме отношений распределения» [7, с. 10].

В связи с распределением в экономике часто употребляют термин «диспропорция», реже «деформация». Разберемся с этими понятиями.

Термин «деформация» обычно применяется к твердым телам. Буквально означает обезображивание, искажение. Деформацию обычно рассматривают как механическую применительно к твердым телам или как естественную и искусственную применительно к человеческому телу в смысле изменения формы тела под воздействием внешних сил [13, с. 1504]. Применительно к твердым телам деформация — это изменение относительного положения частиц тела, которое приводит к искажению форм и размеров и вызывает изменение сил взаимодействия между частицами, т. е. появление напряжений [3, с. 611]. Деформация в переносном смысле трактуется как изменение формы, искажение сущности чего-либо (например, деформация социальной структуры) [17, с. 327].

В экономике термин используется, как правило, в теории экономических систем в связи с трансформацией социалистической системы, со стратегией социально-экономического развития России. Так, С. Кузьмин говорит о таких системных (критических) деформациях в экономике России, как недостаточная насыщенность внутреннего рынка отечественными товарами; растущая зависимость в обеспечении потребительского спроса от импорта, недостаточность стратегии импортозамещения; резко сократившаяся способность системы к расширенному воспроизводству основных фондов, о чем свидетельствует низкая норма накопления; усиление преобладания сырьевого сектора над обрабатывающей промышленностью; нестабильность отношений между государственным и частным секторами, что ведет к потере управляемости социально-экономической системой; высокая доля ручного труда в хозяйственных структурах; усиление региональных диспропорций, проявляющихся в различных уровнях и динамике безработицы, росте разрыва подушевых доходов, уровня бедности [12].

В литературе отмечается, что некоторые деформации бывают настолько сильными, что ведут к преобразованию системы — ее трансформации, т. е. «прогрессирующему преобразованию структуры системы, причиной которого служит изменение ее структурных элементов, выходящее за пределы возможностей самоорганизации системы на прежнем уровне» [4].

Деформации трактуются как «развитие системы, являющееся худшим по сравнению с предыдущим» (регрессивное развитие системы); в социальном аспекте как «развитие, ухудшающее положение человеческой популяции (рост смертности по социальным экологическим причинам, сокращение брачности и рождаемости по социальным обстоятельствам, рост числа индивидов с ограничениями по здоровью и т. п.)»; в системной версии как «нарушение нормального функционирования системы, выраженное в критическом неравновесии, ухудшении ее основных характеристик, препятствие появлению новых количеств структурных элементов и образованию новых системных связей, стагнации системы». Упоминаются также конъюнктурные и малые деформации, нарушения в системе, с которыми она в состоянии справиться сама [12, с. 30]. К последним, на наш взгляд, ближе понятие «диспропорция». Диспропорция в экономике — несбалансированность в развитии отдельных отраслей, взаимосвязанных фаз воспроизводства, порождающая нарушение нормального хода воспроизводства. Различают частные диспропорции, носящие локальный и кратковременный характер, и общие диспропорции, связанные с потрясением всей экономики [23, с. 193], поэтому деформации можно трактовать, отталкиваясь от диспропорций.

Деформации в экономике — это такие общие диспропорции в экономической системе, которые приводят к искажению ее структуры, размеров (масштабов производства), утрате отдельных элементов, изменению взаимодействия между ее элементами (объектами и субъектами) и вызывают критическое нарушение нормального воспроизводства в экономике и социальное напряжение в обществе, угрожающие самому существованию системы.

Покажем некоторые деформации в распределительных отношениях, которые наиболее ярко выражены и заметны даже простому обывателю.

1. Избыточная дифференциация населения по доходам и имуществу. Еще классики политической экономии (А. Смит, Д. Рикардо, Дж. С. Милль и др.) в связи с распределительными отношениями говорили о

распределении доходов между основными классами общества. В настоящее время принято рассматривать не классы (это политэкономический подход), а социальные группы населения.

Степень неравномерности распределения доходов населения измеряется с помощью коэффициента фондов (децильного коэффициента), исчисляемого как соотношение средних доходов крайних децильных групп населения. По данным государственной статистики, с начала 90-х гг. этот коэффициент увеличился более чем в 2 раза и в 1,68 раза превышает критически допустимый уровень, составляющий 10 раз (табл. 1). В большинстве западных стран он колеблется в пределах 7—9 раз, а в Швеции, Дании, Норвегии с помощью государственного регулирования поддерживается на уровне всего 3—5 раз (после выплаты налогов на сверхприбыль) [5, 18].

Таблица 1

Коэффициент фондов в России, в размах [19, с. 117]

Коэффициент \ Год	1992	1995	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов)	8,0	13,5	13,9	14,0	14,5	15,2	15,2	16,0	16,8

Дифференциация доходов в рамках допустимых пределов способствует экономическому росту, формирует 1) конкурентные начала; 2) стимулы к труду и предпринимательству для перехода в более высокооплачиваемую группу; 3) ответственность; 4) плату за риски (в зарплате частных врачей, ветеринаров есть рисковая составляющая, пациенты могут умереть или подать в суд за неправильное лечение на получение компенсации).

Объективно неравенство есть различие в способностях людей к труду и предпринимательской деятельности как отдельной сферы приложения в результате особой значимости; в разных условиях приложения своих способностей (отрасль, регион, предприятие или организация, рынки); в разной эффективности использования способностей (труда и предпринимательства). Последнее, в свою очередь, зависит от двух факторов — от усилий самого индивида и от усилий предприятий и организации, в рамках которых они действуют. Так, у преподавателей вузов есть ставки, надбавки, зависящие от заслуг, а вуз может дать премии за счет экономии бюджетных средств.

Экономике необходимы различия в оплате труда и определенная степень дифференциации доходов как важнейший инструмент поощрения трудовой активности. Если оплата труда не будет зависеть от трудового вклада работника, то она опустится до уровня наименее одаренных и наиболее ленивых работников, для работодателя зарплата — это издержки производства. В результате такого уравнительного распределения доходов произойдет замедление темпов роста благосостояния граждан и темпов роста национальной экономики.

Если же высокая степень дифференциации доходов сочетается с низким их уровнем, то, как отмечает Т. Н. Белова, темпы роста экономики заметно уменьшаются, наступает период стагнации [2, с. 41—42].

Распределение доходов населения по квинтилям также отражает негативные тенденции в усилении неравенства населения по доходам (табл. 2). Как показывает табл. 2, рост доходов наблюдается только у пятой квинтиль-

ной группы с наибольшими доходами, у всех остальных произошло снижение доли доходов.

Таблица 2

Распределение общего объема денежных доходов населения [18, с. 126]

Год	1992*	1995	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Денежные доходы, %									
<i>Всего</i>	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе по 20%-м группам населения:									
первая (с наименьшими доходами)	6,0	6,1	5,9	5,7	5,5	5,4	5,4	5,2	5,1
вторая	11,6	10,8	10,4	10,4	10,3	10,1	10,1	9,9	9,8
третья	17,6	15,2	15,1	15,4	15,3	15,1	15,1	15,0	14,8
четвертая	26,5	21,6	21,9	22,7	22,7	22,7	22,7	22,6	22,5
пятая (с наибольшими доходами)	38,3	46,3	46,7	45,8	46,2	46,7	46,7	47,3	47,8
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0,289	0,387	0,395	0,397	0,403	0,409	0,409	0,416	0,422

* Совокупный доход (с учетом стоимости чистой продукции личных подсобных хозяйств населения).

Усиление неравенства в распределении доходов, низкий их уровень у основной части населения и концентрация средств у относительно небольшой группы людей являются серьезным испытанием для нравственного состояния общества. Снижается доступность хорошего образования и медицинского обслуживания, активизируется массовое девиантное поведение, т. е. поведение, нарушающее общепринятые в данном обществе нормы и правила (преступность, алкоголизм, наркомания и др.).

В связи с темой неравенства в распределении доходов в обществе встает множество вопросов, связанных с положением самого труда в общественном воспроизводстве, деформациями в оплате труда по отраслям, регионам, видам деятельности. Внутри любой организации также резко обозначилась избыточная дифференциация в доходах владельцев фирм, их менеджеров и всех остальных работников (оплата труда последних в 20—50 раз меньше, чем у «верхушки») [2, с. 42].

Опережающий рост доходов наиболее богатой небольшой части населения накладывает отпечаток на формирование рынка товаров и услуг. Дорогие дома, автомобили, мебель, одежда и прочее составляют отдельный сегмент рынка, не соприкасающийся с товарами для бедных. Как правило, товары этого сегмента являются импортными и не стимулируют развитие отечественного производства. Цены на эти товары изменяются, как правило, под влиянием изменения валютного курса рубля, в меньшей степени под влиянием инфляции в стране. При этом необходимо учитывать, что для малообеспеченных слоев населения инфляция оказывается более высокой, чем для состоятельных. По экспертным оценкам, в этом сегменте она достигает 20—25 % при официальном показателе 12—13 % [20].

Председатель Совета Федерации С. Миронов считает необходимым в условиях финансово-экономического кризиса ввести налог на роскошь. «Перераспределение доходов между богатыми и бедными, прежде всего, через налоги, — это единственно возможное решение одной из главных проблем России — социального неравенства граждан. Сейчас в нашей стране материальное неравенство, имущественное расслоение общества достигает беспрецедентной остроты. В странах Евросоюза, к примеру, коэффициент дифференциации доходов после уплаты всех налогов и получения социальных выплат составляет 3—5 раз. В России же этот показатель достигает 17, а в Москве — до 50 раз» [15]. С. Миронов считает показательным, что за годы стабильного экономического роста уровень неравенства не сократился, а возрос, т. е. богатые стали еще богаче, а бедные еще беднее, о чем и свидетельствуют табл. 1 и 2.

Т. Н. Белова приводит слова французского ученого Л. Столерю, которые очень образно иллюстрируют рассмотренную нами деформацию, связанную с критическим неравенством в доходах населения: «Страна, в которой доход каждого медленно растет, может быть очень счастлива; страна, в которой доход растет очень быстро, но одновременно увеличивается неравенство доходов, идет навстречу своей гибели» [2, с. 42].

Стремление обезопасить накопленное имущество порождает рост рынка специфических товаров и услуг: охранной сигнализации автомобилей и квартир, железных дверей, заборов, решеток, охранных служб. Повсеместное увеличение количества работников охраны стало приметой времени. Профессия охранника стала массовой, востребованной, особенно в столице, имеющей самую высокую дифференциацию населения по доходам (как отмечено выше, коэффициент фондов достигает 50 раз). В Москву нести охранную службу едут из Рязанской, Тверской, Калужской, Ивановской и других ближних областей, в которых среднемесячная заработная плата и среднедушевые доходы населения в разы меньше, чем в столице.

Так, среди областей Центрального федерального округа *среднедушевые доходы населения Ивановской области* в месяц составили в 2006 г. 4 465 р., в 2007 г. — 5 693 р. [6, с. 99]. Это самые низкие показатели в округе. По сравнению с Москвой среднедушевые доходы в 2006 г. в 6,7 раз меньше, в 2007 г. — в 6,23 раза меньше! Да и по соседним областям разрыв в доходах значителен. Так, в 2007 г. среднедушевые доходы населения Владимирской области превышали аналогичный показатель в Ивановской области в 1,25 раза, Костромской области — в 1,35 раза, Ярославской области — в 1,72 раза (табл. 3).

Таблица 3

Среднедушевые денежные доходы населения в месяц, р. [18, с. 157]

Область \ Год	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Ивановская	1 038	1 298	1 778	2 293	2 859	3 486	4 465	5 693
Владимирская	1 280	1 666	2 158	2 842	3 382	4 141	5 685	7 096
Костромская	1 439	1 905	2 516	3 089	3 816	4 934	6 228	7 711
Ярославская	1 804	2 518	3 354	4 267	5 095	6 264	8 154	9 811
г. Москва	7 998	10 282	12 461	16 827	20 899	24 958	29 803	35 490

2. Деформация в соотношении цен на жилье и доходов населения (низкая доступность жилья для населения). Так, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций в Москве в 2004 г. составила 10 634,0 р., а среднедушевые денежные доходы населения — 20 899 р. в месяц; в Иванове, соответственно, 4 078,9 рублей и 2 859 рублей. В то время как средняя цена 1 кв. метра жилья в Москве в 2004 году достигала 44 594,85 р. (на первичном рынке — 47 057,6 р., на вторичном — 42 132,1 р.), в Иванове — 10 824,45 р. (на первичном рынке жилья — 11 921,1 р., на вторичном — 9 727,8 р.).

В 2007 г. среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций в Москве составила 23 623,3 р., а среднедушевые денежные доходы населения — 35 490 р. в месяц; в Иванове, соответственно, 8 171,6 и 5 693 р. В то время как средняя цена 1 кв. метра жилья в Москве в 2007 г. достигала 120 678,75 р. (на первичном рынке — 113 501,1 руб., на вторичном — 127 874,4 р.), в Иванове — 30 098,45 р. (на первичном рынке жилья — 30 223,8 руб., на вторичном — 29 973,1 р.) [18, с. 157, 159, 977, 979].

Получается, что в Москве в 2004 г. для приобретения 1 кв. м (среднего по цене) на среднемесячную заработную плату требовалось 4,2 месяца, в Иванове — 2,65 месяца, а на среднедушевые месячные доходы, соответственно, 2,13 и 3,79 месяца. В 2007 г. в Москве для приобретения 1 кв. м (среднего по цене) на среднемесячную заработную плату требовалось 5,1 месяца, в Иванове — 3,68 месяца, а на среднедушевые месячные доходы, соответственно, 3,4 и 5,29 месяца. (При этом населению нужно не пить, не есть, не оплачивать жизненно важные услуги).

Как видно из приведенных расчетов, жилье как товар является недоступным, причем доступность жилья для жителей Москвы и Иванова за 3 года снизилась.

В практике ООН для оценки доступности жилья используется показатель «коэффициент доступности жилья», который рассчитывается как отношение медианной стоимости жилья к медианному размеру дохода домохозяйства за год. Величина такого показателя соответствует числу лет, в течение которых семья может накопить на квартиру при предположении, что все получаемые денежные доходы будут откладываться на приобретение квартиры. За рубежом, например в США или в рамках жилищной программы ООН, при расчете данного показателя используются значения именно медианной рыночной цены жилья и медианного годового дохода домохозяйства. *Медианная стоимость жилья* — стоимость такого жилья, по отношению к которому 50 % имеющихся жилых единиц стоят дешевле, а 50 % — дороже. При этом стоимость жилья определяется на основе понятия «справедливой рыночной цены», т. е. цены, по которой жилье могло быть продано в случае его выставления на продажу в течение разумного времени продавцом, на которого не оказывалось бы давление. *Медианный доход* домохозяйства определяется как совокупный денежный доход такого домохозяйства, по отношению к которому половина всех домохозяйств имеют доходы ниже, а половина — выше. В состав доходов включаются доходы из всех источников, в том числе зарплата, доходы от предпринимательской деятельности или неформальной занятости, от инвестиций и другие виды денежных доходов [11].

В России в связи с отсутствием данных о медианных доходах и медианных ценах на жилье коэффициент доступности жилья в соответствии с методикой ФЦП «Жилище» рассчитывается на основе значений следующих

показателей: средней цены 1 кв. м жилья, среднедушевых денежных доходов, умноженных на 3 (семья из трех человек), и соответствующего данному размеру семьи социального стандарта площади жилья — 54 кв. м. При этом средняя рыночная стоимость 1 кв. м жилья (в рублях в среднем за год) рассчитывается как среднее арифметическое средних цен на первичном и вторичном рынках жилья, определяемых органом государственной статистики. Источник данных — орган государственной статистики.

Значение целевого индикатора по субъекту РФ рассчитывается как отношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры общей площадью 54 кв. м к среднему годовому совокупному денежному доходу семьи из 3 человек в субъекте Российской Федерации.

Значение целевого индикатора в среднем по России рассчитывается как отношение средней по Российской Федерации рыночной стоимости стандартной квартиры общей площадью 54 кв. м к среднедушевому годовому совокупному денежному доходу семьи из 3 человек.

К концу 2007 г. коэффициент доступности жилья в среднем по Российской Федерации равен 3,2, к концу 2010 г. должен быть равен 3 [14].

Примечательно, что до экономического кризиса в 1998 г. семья из трех человек должна была откладывать все свои денежные доходы для приобретения стандартного жилья по средним ценам в течение 4,9 года, а после кризиса — более 7,3 года. Начиная с 1999 г. данный показатель имел положительную динамику. К 2006 г. коэффициент доступности жилья увеличился и составил, по расчетам Института экономики города, 4,7 года (рис. 1) [11].

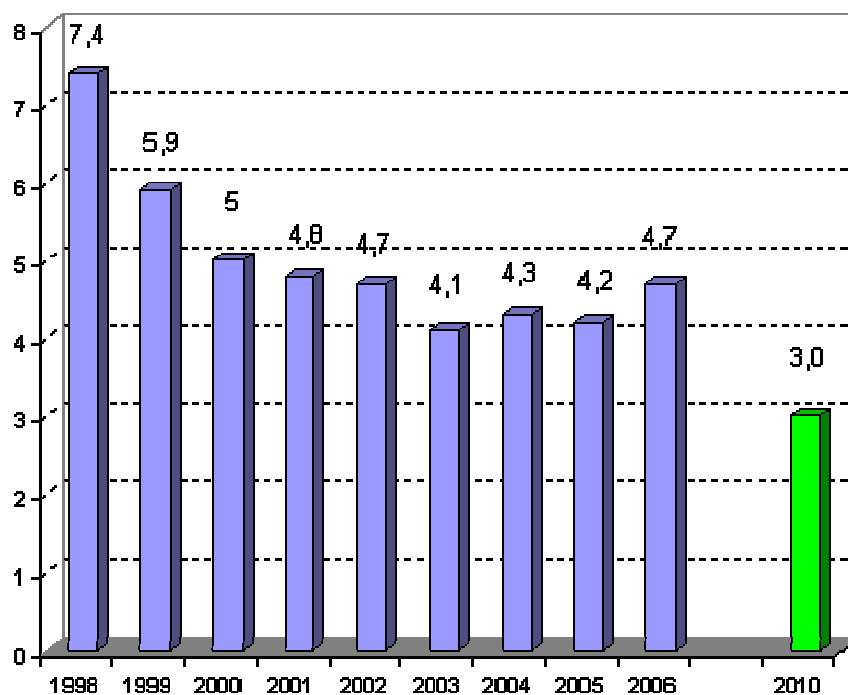


Рис. 1. Коэффициент доступности жилья в России, 1998—2006 гг.
(чем меньше коэффициент, тем лучше)

По своей экономической сути данный показатель характеризует лишь один из факторов доступности жилья, а именно соотношение цен на рынке

жилья и уровня доходов населения. С этой точки зрения, нормальными в мировой практике считаются значения коэффициента доступности жилья, не превышающие 3—5 лет. Этим международным границам значений коэффициента доступности жилья в 2006 г. соответствовали значения в 45 субъектах Российской Федерации, из которых в 4 регионах для приобретения жилья семье из трех человек надо было копить деньги менее трех лет. В 21 регионе жилье было недоступно, т. к. период накопления составляет более 5 лет. Среди субъектов Российской Федерации наилучшее (наименьшее) значение показателя наблюдалось в Ненецком автономном округе и в Тюменской области, а наихудшее (наибольшее) — во Владимирской области (рис. 2) [11].

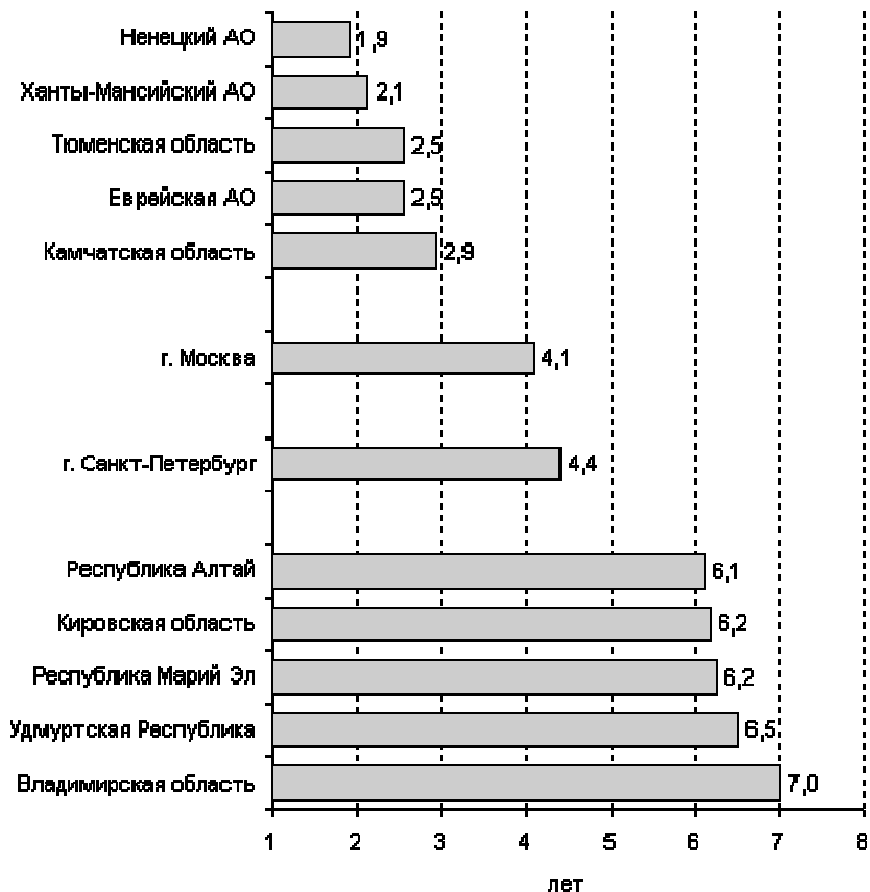


Рис. 2. Субъекты РФ с наибольшими и наименьшими значениями коэффициента доступности жилья в 2006 г.

Сам рынок как таковой специфическими инструментами пытается решить данное противоречие между ценой жилья и доходами населения через развитие ипотечного кредитования. Однако кредиты для приобретения жилья являются достаточно дорогими. Одной из основных проблем развития системы ипотечного кредитования является проблема обеспечения доступности ипотечных кредитов для большей части населения, платежеспособность которой находится на среднем для России уровне.

Сравнительно недавно в РФ началось развитие ипотечного жилищного кредитования, что способствовало росту платежеспособного спроса на жилье.

Общий объем выдаваемых кредитов на покупку жилья увеличился в 2007 г. по сравнению с 2004 г. более чем в 5,5 раз [16, с. 9]. Основными факторами спроса стали высокая потребность в жилье, рост общего уровня доходов и цен на рынке недвижимости.

Несмотря на положительные тенденции, имевшие место на рынке жилья до кризиса 2008 г., приобретение или строительство нового жилья до сих пор доступно только незначительной части населения, преимущественно высокодоходной группе.

Если средняя стоимость 1 кв. м жилья на рынке недвижимости составляла в целом по России в 2007 г., по данным Госкомстата, 47 343,8 р., то для приобретения жилья в виде двухкомнатной квартиры площадью 60 кв. м (т. е. на семью, состоящую из трех человек) требовалось $60 \times 47\,343,8 = 28\,40628$ р. Первоначальный взнос — 30 % составлял при этом 852 188,4 р. Тогда величина кредита составляла 1 988 439,6 р. При условиях, когда срок погашения кредита составлял 20 лет, сумма кредита была равна 70 % от общей стоимости приобретаемого жилья, ставка процента — 15,5 %, а ежемесячные выплаты по кредиту — около 45 % от совокупного ежемесячного дохода семьи, ежемесячные платежи составляли 26 921 р., а ежемесячный доход семьи после налогообложения должен был быть 60 123 р. (рассчитано по: [10]). Однако среднемесячный доход семьи, имеющей двух работающих, составлял в целом по России, по данным Госкомстата РФ, в 2007 г. 27 186,8 р., т. е. среднемесячная номинальная начисленная зарплата работников организации была $13\,593,4 \times 2$.

Таким образом, вместо того чтобы стимулировать социально-экономическое развитие, рост благосостояния населения, качества жизни, рыночные ценовые сигналы начинают ему мешать. И без государственных программ поддержки населения по повышению доступности жилья разрешить противоречие между ценой 1 кв. м. жилья и среднедушевыми доходами населения не получится.

Проведенные М. А. Морковкиной расчеты показывают, что индекс возможности приобретения жилья с помощью ипотечного кредита для субъектов РФ по состоянию на 2007 г. находился в диапазоне от 0,30 до 0,77. Расчет выполнен при условиях, что при покупке квартиры заемщик получает от кредитора сумму в форме ипотечного кредита в размере 80 % от стоимости приобретаемого жилья; срок кредитования 10 лет; ежемесячный платеж по кредиту не превышает 35 % от совокупного дохода домохозяйства [16, с. 14]. Таким образом, можно сделать вывод, что доступность жилья является крайне низкой: для среднестатистического домохозяйства невозможно осуществление покупки жилья при таких условиях кредитования.

В связи с ценами на жилье следует обратить внимание на спекулятивный фактор, когда спрос на квартиры определяется не стремлением улучшить свои жилищные условия, а стремлением купить подешевле, а затем перепродать дороже. Особое влияние здесь оказывает московский капитал. Так, Б. Д. Бабаев указывает, что в 2000-е гг. в связи с экономическим подъемом и ростом доходов населения и предприятий в стране в целом и в Ивановской области в частности расширились сделки спекулятивного характера. Наиболее ярко они проявились в сфере жилья (скупки с целью последующей перепродажи, при этом порой создавалась ситуация, что квартира или дом не достроены, следовательно, не зарегистрированы как законченный объект, находящийся в эксплуатации, поэтому не уплачиваются налоги; владельцы

всячески затягивают этот период «лжестроительства») и в земельной сфере (покупка земельных участков либо с целью последующей трансформации из одной категории пользования в другую, например, земля куплена как сельскохозяйственная, но затем переводится в разряд земель, на которых можно вести коттеджное строительство); либо в ожидании каких-либо изменений во внешней среде, приводящих к повышению стоимости участков (например, строительство автострады, возведение производственного объекта, появление по соседству рекреационного объекта) [1, с. 232—233]. До 40 % стоимости жилья — цена земли, но ведь земля — общенародная собственность. Это тоже существенный перекос в ценообразовании.

Рамки статьи не позволяют рассмотреть другие деформации в системе распределительных отношений, например: катастрофическое отставание машиностроительных производств и других перерабатывающих отраслей промышленности, а также сельского хозяйства от отраслей энергосырьевого комплекса под влиянием неравномерного распределения инвестиций по отраслям и сферам деятельности; деформированность денежно-кредитной системы, связанную с диспропорцией между объемами внешнего и внутреннего финансирования экономического роста и, как следствие, ее сильной зависимостью от возможностей внешнего кредитования; искажения в ценах на сельскохозяйственную продукцию и средства производства для этой сферы; избыточная дифференциация регионов в России по уровню социально-экономического развития; несоответствие вклада в создание продукта величине получаемого дохода (принижено положение физического труда и многих видов умственного труда — учителя, врачи и др.; предприятия, ориентированные на экспорт, оказываются в выигрыше по сравнению с предприятиями, ориентированными на национальную экономику; крупные города динамично развиваются, а малые города затухают) и др.

Деформированная система распределительных и перераспределительных отношений в России и в Ивановской области не способствует экономическому росту и эффективности общественного производства.

Библиографический список

1. *Бабаев Б. Д.* Москва: донор или «вампир»?!. Иваново ; М., 2009. 271 с.
2. *Белова Т. Н.* О выборе формы средней для оценки уровня жизни населения // *Вопр. статистики.* 2006. № 2. С. 39—42.
3. Большая Российская энциклопедия : в 30 т. / председатель науч.-ред. совета Ю. С. Осипов ; отв. ред. С. Л. Кравец. М. : Большая Российская энциклопедия, 2007. Т. 8. 767 с.
4. *Васин С. М.* Трансформационные и деформационные процессы в развитии социально-экономических систем // *Проблемы современной экономики.* 2005. № 3/4 (15/16). URL: <http://www.m-ecopomy.ru> (дата обращения: 29.10.2009).
5. Децильный коэффициент неравенства доходов // *Энциклопедия «Трудовой России».* URL: <http://tr.rkrp-rpk.ru/get.php?1230> (дата обращения: 29.20.2009).
6. Ивановская область в 2007 г. : стат. сб. Иваново, 2008. 481 с.
7. *Игнатовский П.* Динамизм труда и социально-экономический прогресс // *Экономист.* 2005. № 1. С. 3—13.
8. *Игнатовский П.* Производительность труда — двигатель развития // Там же. 2004. № 11. С. 3—13.
9. *Игнатовский П.* Экономика и ее человечность // Там же. 2009. № 2. С. 3—14.
10. Ипотечный калькулятор — Deltacredit. URL: <http://www.deltacredit.ru/calculator> (дата обращения: 12.10.2010).

11. Косарева Н., Туманов А. Доступно ли россиянам жилье? // Электронная версия бюллетеня «Население и общество» / Институт демографии Государственного университета — Высшей школы экономики. URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2007/0307/tema03.php> (дата обращения: 06.01.2010).
12. Кузьмин С. Сдвиги и проблемы в социально-экономическом развитии России // Вопр. экономики. 2002. № 7. С. 26—35.
13. Малый энциклопедический словарь / Издание Брокгауза и Эфрона. Изд. вновь перераб. и значит. доп. СПб., 1907. Т. 1, вып. 2. С. 1507—2080.
14. Методика оценки эффективности федеральной целевой программы «Жилище» на 2002—2010 годы : приложение 9 к федеральной целевой программе «Жилище на 2002—2010 годы. URL: www.rost.ru/habitation/habitation_doc_2_6.doc (дата обращения: 06.01.2010).
15. Миронов С. В условиях финансово-экономического кризиса следует ввести налог на роскошь / РБК. Новости 15.04.2009. URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20090415125638.shtml> (дата обращения: 30.10.2009).
16. Морковкина М. А. Статистический анализ доступности жилья в Российской Федерации : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2008. 24 с.
17. Новая иллюстрированная энциклопедия : в 10 т. М. : Большая Российская энциклопедия : Мир книги, 2007. Кн. 3. 512 с.
18. Регионы России : социально-экономические показатели, 2008 : стат. сб. М. : Федерал. служба гос. стат. (Росстат), 2008. 999 с.
19. Россия в цифрах, 2008 : краткий стат. сб. М. : Федерал. служба гос. стат. (Росстат), 2008. 525 с.
20. Селиванова М. Иллюзия стабильности // РБК daily : ежедневная деловая газета. 2009. № 22. С. 2. URL: <http://www.rbcdaily.ru/2009/02/10/focus/401215> (дата обращения: 06.01.2010).
21. Соколовская М. Каждому по возможностям // Газета. 2009. 31 июля. URL: <http://www.gzt.ru> (дата обращения: 29.10.2009).
22. Экономическая теория : учеб. / под ред. А. Г. Грязновой, Т. В. Чечелевой. М. : Экзамен, 2005. 592 с.
23. Экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. М. : Ин-т новой экономики, 2007. 1152 с.

ББК 65.011.3–65.315

Ю. К. Перский, Ю. В. Катаева

ЛОКАЛЬНЫЕ РЫНКИ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В КОНТЕКСТЕ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ И СДЕРЖИВАНИЯ

Исследуются ограничения, препятствующие эффективному функционированию рынков жилищного строительства, и направления их преодоления с позиций иерархического регулирования рынка.

Ключевые слова: локальный рынок жилищного строительства, иерархическое регулирование, асимметрия информации, рыночные барьеры, мобильность ресурсов.

© Перский Ю. К., Катаева Ю. В., 2010

Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ (грант 09-02-82203 а/у «Формирование и регулирование конкурентной среды на региональном рынке жилищного строительства»).

• Серия «Естественные, общественные науки»

The limitations of housing markets efficiency are researched. This article provides hierarchical approach to limitations vanish and housing market regulation.

Key words: local housing market, hierarchical regulation, asymmetric information, market barriers, resource mobility.

Вопросы формирования, развития и повышения эффективности функционирования рынков жилищного строительства обретают особую актуальность как с практической, так и с теоретической точек зрения. Во-первых, функционирование и развитие рынка обеспечивает создание жилья, как одной из базовых ценностей, удовлетворяющих систему потребностей населения региона. Во-вторых, развитие рынка оказывает комплексное влияние на экономическое развитие региона, встраиваясь в систему целей регионального развития (см. рис.). При этом социально-экономическая система региона является средой, в которой формируется и развивается рынок жилищного строительства. Данная система характеризуется определенной привлекательностью для проживания и трудоустройства, инвестиционной привлекательностью и активностью, уровнем развития инженерно-коммунальной инфраструктуры, обеспеченностью ресурсами, прежде всего земельными, демографическими, политическими, этническими и т. д.



Цели развития рынка жилищного строительства в системе целей социально-экономического развития региона

В рамках данного исследования рынок жилищного строительства определяется как система отношений субъектов различных уровней иерархии, взаимодействующих в социально-экономической системе региона по поводу проектирования, создания, финансирования, передачи собственникам вновь созданных жилых объектов, и как совокупность институтов, регулирующих данные отношения.

Неоднородность и неподвижность жилья подразумевают, что рынок жилищного строительства состоит из ряда отдельных, но взаимосвязанных субрынков и подразделяется в соответствии с различиями в площади, местоположении, качестве создаваемого жилья. Несмотря на то что рынок распадается на субрынки, последние связаны между собой, поскольку потребители

проявляют относительную гибкость при выборе жилых объектов [4, с. 116]. Совокупность отдельных локальных рынков образует региональный рынок жилищного строительства и формирует его структуру, которая может быть весьма неоднородна: локальные рынки могут отличаться уровнем барьеров, обеспеченностью ресурсами, уровнем эффективности институтов, продуктовым разнообразием и т. д. В целом можно говорить о рынках жилищного строительства отдельных регионов, различающихся между собой обеспеченностью природными ресурсами, строительными материалами, рабочей силой, доступностью инвестиционных ресурсов на финансирование жилищного строительства. Данные рынки функционируют в рамках единого регионального правового поля, охвачены единым региональным законодательством и региональной жилищной политикой, программами по развитию региональных строительных комплексов, поддержкой местных властей и т. д. При этом эффективность функционирования регионального рынка жилищного строительства зависит от эффективности функционирования формирующих его локальных рынков и определяет возможности удовлетворения жилищных потребностей населения региона.

Эффективным по Парето можно считать такое состояние рынка, когда невозможно изменить производство и распределение таким образом, чтобы благосостояние одного субъекта увеличилось без снижения благосостояния другого. Достижению эффективного состояния рынка жилищного строительства, согласно принципам экономической теории, препятствуют следующие обстоятельства: неполнота информации и ее ограниченная мобильность, наличие различного рода рыночных барьеров, ограниченная мобильность ресурсов жилищного строительства, наличие неэффективных институтов.

Достигнуть Парето-эффективного состояния рынка возможно при соблюдении ряда условий совершенной конкуренции: большое количество покупателей и продавцов на рынке; отсутствие значимых барьеров входа на рынок и выхода с него, обеспечивающих абсолютную мобильность всех ресурсов; полная доступность и бесплатность информации о параметрах рынка, товара, субъектах, уровне риска; однородность предлагаемого на рынке товара. На рынке жилищного строительства, по объективным причинам, не всегда возможно соблюдение ряда данных условий. Во-первых, это связано с дифференцированным характером предлагаемой на рынке продукции, означающим различие продуктов по физическим качествам, уровню обслуживания, географическому размещению, наличию информации о продукции, субъективному восприятию продукта одной фирмы как более предпочтительного по данной цене [1, с. 151—152]. Жилые объекты могут дифференцироваться по двум типам характеристик: характеристики собственно жилища (размеры, планировка, качество и производительность инженерного оборудования и систем коммунального обслуживания, качество строительных материалов и внутренняя отделка, конструктивные особенности жилища, тип строительной технологии) и характеристики местоположения [4, с. 111]. К последним относятся доступность рабочих мест и объектов торговой, бытовой, транспортной инфраструктуры (магазины, транспортные развязки, близость к маршрутам движения общественного транспорта), обеспеченность общественными услугами (школы, детские сады, пункты охраны порядка и т. д.), качество окружающей среды (качество воздуха и шумовой фон), внешние характеристики окружающей обстановки (удаленность от кварталов, заполненных ветхими и аварийными строениями). Таким образом, пространственный фактор, приво-

дящий к естественной дифференциации товара в глазах потребителей, приобретает на данном рынке особое значение. Кроме того, исходя из объективных характеристик ресурсов, используемых в сфере жилищного строительства, недостижима их высокая территориальная мобильность. Это касается прежде всего железобетонных изделий, которые в силу своих технико-физических особенностей не могут перемещаться на длительные расстояния без ухудшения качества и требуют для своей транспортировки специальных условий и оборудования [3, с. 370]. В условиях постоянного роста стоимости энергоносителей и транспортных издержек в структуре цен на строительные материалы усиливается локализация рынков ЖБИ [2] и ограничивается мобильность данных ресурсов.

Выделенные условия совершенной конкуренции можно рассматривать как факторы, обеспечивающие или повышающие эффективность функционирования локальных отраслевых рынков, в том числе рынка жилищного строительства.

Остановимся на более подробном рассмотрении данных факторов. Первый фактор — это наличие конкуренции как между продавцами, так и между покупателями. Важной характеристикой рынка, позволяющей косвенно оценить уровень конкуренции, является уровень концентрации присутствующих на нем компаний. Согласно проведенным нами расчетам (для рынка жилищного строительства одного из регионов РФ), данный рынок является низкоконцентрированным — по коэффициенту концентрации рынок находится в верхней границе низкой концентрации ($CR_3 = 29 \div 34 \%$ за период 2005—2008 гг.) [5, с. 214—220]. Однако об отсутствии жесткой конкуренции на данном рынке косвенно свидетельствуют такие параметры, как колебание числа конкурирующих компаний, нестабильность их рыночных долей и неравномерность в их распределении. Фактором, усиливающим конкуренцию на данном рынке, является то, что новое жилье всегда может быть заменено существующим, поэтому новым объектам жилищного строительства приходится конкурировать также с наличным жилым фондом [4, с. 66]. К числу условий, ослабляющих конкурентные процессы на исследуемом рынке, можно отнести низкий уровень жилищной обеспеченности населения российских регионов.

Достижение эффективного результата функционирования рынка возможно в условиях отсутствия рыночных барьеров и высокой мобильности ресурсов. В качестве рыночных барьеров выступают любые факторы и обстоятельства правового, организационного, технологического, экономического, финансового характера, препятствующие новым хозяйствующим субъектам вступить на данный рынок и конкурировать на равных условиях с действующими на нем хозяйствующими субъектами или препятствующие развитию деятельности уже функционирующих субъектов [8]. Использование классификации У. Шеферда [7] применительно к рынку жилищного строительства, позволило выделить следующие группы барьеров.

1. Экзогенные барьеры

1. Ограничение емкости рынка жилищного строительства, связанное с низкой платежеспособностью покупателей вследствие достаточно высокой стоимости жилья и ограниченной доступности ипотечных ресурсов.

2. Высокий первоначальный уровень капитала, необходимый для проектирования и строительства нового жилого объекта. Значительные капитальные затраты в сфере жилищного строительства, имеющие более длитель-

ный период окупаемости вследствие продолжительности строительного цикла, ограничивают возможности входа.

3. Превосходство в уровне затрат. Данные барьеры возникают, поскольку себестоимость строительства 1 кв. м жилья действующих на рынке строительных компаний, может быть ниже, чем у вновь входящих на рынок субъектов, что связано с нижеследующим:

- неравенством стартовых условий на рынке — наличием у действующих субъектов отлаженного механизма получения под застройку земельных участков, оформления и согласования разрешительной документации на строительство, позволяющего осуществлять экономию на транзакционных издержках;

- доступностью заемного капитала при более низких процентных ставках и льготных условиях кредитования — наличием у действующих субъектов хорошей кредитной истории, налаженных контактов с кредитными организациями;

- осуществленными ранее затратами на рекламу — сформировавшейся положительной репутацией действующих строительных компаний, выступающей своеобразным гарантом качества создаваемого жилья.

Трудность определения качества жилья вследствие его длительной эксплуатации и наличие объектов «замороженного» строительства делают «репутационный» капитал компании одним из барьеров входа на рынок для новых субъектов.

4. Вертикальная и горизонтальная интеграция действующих на рынке субъектов. Строительные компании, интегрированные в вертикальные структуры с производителями строительных материалов, пользуются преимуществами внутрикорпоративных связей в виде доступа к ресурсам и наличия сбытовой сети. Это позволяет снижать себестоимость строительства за счет внутренних цен на стройматериалы и услуги. Подобные преимущества возникают также при горизонтальной интеграции девелоперских компаний с проектными, подрядными и субподрядными организациями. В рамках подобных структур могут возникнуть возможности для заключения антиконкурентных соглашений и согласованных действий участников групп, а также соглашений с региональными органами управления.

5. Административные ограничения — ограничения деятельности со стороны органов власти и управления, связанные с получением разрешений на строительство и вводом жилых объектов в эксплуатацию.

II. Эндогенные барьеры, обусловленные деятельностью действующих на рынке субъектов по предотвращению внедрения на него новых конкурентов

1. Меры, предпринимаемые действующими субъектами в отношении новых конкурентов (например, изменения в ценовой политике).

2. Наличие резервных производственных мощностей у действующих на рынке субъектов (например, наличие свободных земельных участков под застройку).

3. Затраты на продвижение продукции на рынок, в том числе затраты на рекламу, способствующие закреплению определенного контингента потребителей за товарным знаком, в качестве которого выступает имя строительной компании.

4. Контроль над стратегическими ресурсами, предполагающий наличие в штате строительных компаний уникальных специалистов, обладающих специфическими знаниями, навыками, связями в строительном бизнесе.

Под барьерами выхода с рынка могут пониматься факторы, затрудняющие или делающие невозможным прекращение хозяйствующими субъектами деятельности на рынке без серьезных экономических потерь. Данные барьеры связаны с особенностями различных видов производства и проявляются на рынке жилищного строительства в виде неликвидности объектов незавершенного строительства, необратимых затрат, понесенных строительными компаниями при получении под застройку земельных участков, оформлении разрешительной документации на строительство, освоении строительных технологий.

Третьим необходимым условием эффективного функционирования рынка выступает информационная прозрачность и наличие структур, обеспечивающих сбор, накопление, обработку и предоставление информации о рынке. Рынок жилищного строительства характеризуется ограниченной информационной мобильностью и наличием асимметрии информации, которую можно определить как меру неравномерного распределения информированности хозяйствующих субъектов об определенных параметрах относительно максимально возможной информированности [6, с. 12].

Источники возникновения асимметрии информации на рынке жилищного строительства связаны с рядом обстоятельств.

1. Во-первых, это может быть связано со скрытыми действиями одного из субъектов рынка, которые напрямую не наблюдаются другими участниками (например, несоблюдение муниципальными органами власти временного регламента по оформлению разрешительной документации на строительство и затягивание сроков выдачи разрешений; использование строительными компаниями некачественных строительных материалов, нецелевое использование взносов дольщиков; необоснованное завышение естественными монополиями тарифов за подключение к инженерно-коммунальным сетям для застройщиков). Возможность проявления скрытых действий определяется конфликтом интересов субъектов рынка, возможностью манипулирования информацией, а также продуктовой спецификой жилищного строительства: жилье относится к категории товаров, качество которых затруднительно определить даже после потребления в связи с достаточно длительным сроком эксплуатации. Невозможность идентификации большинства параметров качества строящегося жилья обуславливает закрытость информации или неполный охват потребителей информации, а также транслирование ложных сигналов на рынок.

2. Другой причиной возникновения асимметрии может стать скрытая информация о внешних условиях, которая становится известна на определенном этапе только одному из участников жилищного строительства (например, неудовлетворительное финансовое состояние инвестора строительства; удорожание строительных материалов). Скрытый характер внешней информация приобретает из-за действия ряда причин, таких как существование транзакционных издержек, связанных с получением информации; ограниченные способности человека к восприятию и обработке информации; существование временного лага между моментом заключения договора долевого участия в строительстве и передачей созданного объекта жилищного строительства собственнику.

Асимметрия информации влияет на особенности функционирования рассматриваемого рынка и создает возможность злоупотребления неинформированностью покупателей со стороны продавцов жилья, т. е. на данном

рынке возникает риск «недобросовестного поведения». Существует ряд механизмов, с помощью которых можно решить проблему риска «недобросовестного поведения»: наличие покупателей, осведомленных о качестве товара; расточительные расходы; низкая входная цена. Эффективность данных сигналов о качестве ограничена специфичностью предлагаемого на рынке жилищного строительства товара и способностью покупателей адекватно воспринимать и перерабатывать данные сигналы. Кроме того, слабым местом рассмотренных стратегий информирования покупателей является пренебрежительно малая вероятность совершения повторных покупок. Ограниченный характер применения данных механизмов обуславливает сохранение асимметрии информации на рынке жилищного строительства. Наиболее приемлемой из стратегий преодоления асимметрии информации является репутация строительной компании, поскольку данный сигнал о качестве адресован не покупателям, совершающим повторные покупки, а потенциальным покупателям. Вместе с тем репутация строительной компании может выступать в качестве одного из параметров дифференциации продукции (неценовой конкуренции), в результате чего на рынке жилищного строительства возникают барьеры входа для потенциальных конкурентов, что приводит к образованию областей монопольного влияния отдельных компаний.

Библиографический список

1. Авдашева С. Б., Розанова Н. М. Теория организации отраслевых рынков. М. : Магистр, 1998. 320 с.
2. Анализ рынков строительного комплекса // Официальный сайт Федеральной антимонопольной службы. URL: http://www.fas.gov.ru/competition/goods/analysis/a_321.shtml (дата обращения: 13.12.2007).
3. Горчаков Г. И., Баженов Ю. М. Строительные материалы : учеб. для вузов. М. : Стройиздат, 1986. 688 с.
4. Жилищная экономика : пер. с англ. М. : Дело, 1996. 224 с.
5. Катаева Ю. В. Исследование конкурентной среды регионального рынка жилищного строительства // Актуальные вопросы экономических наук : сб. материалов IV Всероссийской науч.-практ. конф. : в 3 ч. / под общ. ред. С. С. Чернова. Новосибирск : Сибпринт, 2009. Ч. 1. С. 214—220.
6. Перский Ю. К., Дмитриев Д. В. Механизм принятия стратегического решения по управлению асимметрией информации на региональном отраслевом рынке // Региональная экономика: теория и практика. М., 2009. № 26. С. 11—17.
7. Shepherd W. Public Policies Toward Business. Boston, 1991. 541 p.
8. Yip G. Barriers to Entry. Lexington, 1982. 222 p.

ЗАОЧНЫЙ КРУГЛЫЙ СТОЛ «О РОЛИ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННУЮ ЭПОХУ»

Б. Д. Бабаев

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Редколлегия журнала рассматривает рубрику «Заочный круглый стол» как постоянную, естественно, внося разнообразие в дискутируемые темы. Полезность такой формы публикации материалов заключается в возможности для различных ученых, независимо от места их проживания и от их научных взглядов, высказать собственное суждение, а значимость самого круглого стола заключается в столкновении разнообразных точек зрения по одному и тому же вопросу. В этом случае пробуждается мысль и творческий человек может заметно расширить свое представление о предмете и даже найти новые направления его разработки.

Мы ставим тему в общем плане, полагая, что в современных условиях к самой проблеме распределительных отношений нельзя проявлять равнодушие. Она задевает думающего человека за живое и позволяет прийти к выводу, что «в распределительном царстве» далеко не все в порядке. Эта тема достойна не только аспирантских работ, кандидатских диссертаций, но и исследований докторского уровня. Более того, по моему глубокому убеждению, над данной темой полезно работать целым коллективом. Обращение к литературе показывает, что тему распределительных отношений так или иначе практически затрагивают все экономисты, в работах которых присутствует либо воспроизводственный аспект, либо аспект социально-экономической политики.

И. Б. Бондырева

К ВОПРОСУ О РОЛИ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННУЮ ЭПОХУ

Парадокс российской жизни заключается в том, что вмешательство государства носит явно недружественный характер в отношении всего социального сектора. Возникает ощущение, что принимаемые законы, в том числе по бюджету, обращены против данной сферы. Как будто страна стремится избавиться от своего важнейшего ресурса — человеческого капитала.

В разгар мирового финансового кризиса практически все ведущие промышленные страны были вынуждены перейти на «ручное» управление экономикой, значительно увеличив расходы на ее поддержку. При этом к числу главных государственных приоритетов были отнесены образование и научные исследования. Этот выбор сделан в интересах будущего: без образования и инноваций не может быть устойчивого развития.

В США увеличились прямые бюджетные ассигнования, но приоритет был отдан стимулирующим налоговым механизмам. Великобритания для

диверсификации источников финансирования предлагает широко использовать «принцип вытянутой руки», т. е. создавать фонды поддержки соответствующих отраслей социального сектора. Используя этот опыт, в Италии принят законопроект о направлении 50 % прибыли сберегательных банков в региональные фонды поддержки науки, образования и культуры.

Распределение, т. е. разделение и адресация ресурсов, продукта по направлениям дальнейшего движения или использования в России, явно деформировано. В этом можно убедиться, проведя анализ распределения расходов федерального бюджета по разделам и подразделам функциональной классификации расходов. Удельные расходы федерального бюджета на науку и образование за период 2006—2010 гг. в процентах от ВВП и от расходов федерального бюджета снижаются. Фактически федеральный центр снимает с себя экономическую ответственность за развитие образовательной системы.

В этой связи необходимо подчеркнуть, что образование является системообразующим фактором сохранения и развития государственности, формирования гражданского единства нации. Сегодня, когда российское общество расслаивается по имущественному, национальному и другим признакам, система образования является мощным фактором консолидации всего населения.

Развитие сферы образования является императивом экономического роста. С нашей точки зрения, в качестве дополнительных источников финансирования образования для России необходимо предусмотреть введение налоговых льгот для школ, техникумов и вузов («налоговый протекционизм»); создание фондов поддержки образования и науки, в том числе и за счет повышения налогов на игорный бизнес, лотереи и т. п.; расширение хозяйственной свободы бюджетных организаций и создание реальных стимулов для эффективного использования интеллектуальных ресурсов общества.

Н. К. Водомеров

ОТНОШЕНИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КАК ВЫРАЖЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

Отношения капиталистической собственности, господствующие в современной России, реализуются в эксплуатации наемного труда, как создающего стоимость, так и не создающего ее.

Степень эксплуатации труда, создающего стоимость, — это отношение прибавочной стоимости к стоимости продукта, который работники получают в обмен на рабочую силу. Для количественной оценки этой величины необходимо определить численность работников, создающих стоимость, а также их долю во вновь созданной ими стоимости.

Проведенные на основе данных Госкомстата РФ расчеты позволяют сделать вывод о том, что отношение стоимости прибавочного продукта к стоимости продукта, получаемого работниками, создающими стоимость, увеличилось с 110 % в 1990 г. до примерно 350 % в 2007 г.

Особенностью России является то, что реальные доходы большинства работников, как создающих, так и не создающих стоимость, стали меньше стоимости необходимого продукта. Это привело к «естественной убыли»

населения, которая с 1992 по 2009 г. превысила 13 млн чел. (без учета потерь от снижения рождаемости и повышения смертности), значительному понижению качества и уменьшению размеров трудового потенциала общества.

В настоящее время степень эксплуатации труда в промышленности РФ в 1,3 раза выше, чем в промышленности США. Если же считать по добавленной стоимости, то на 1 доллар заработной платы работник промышленности США в 2008 г. создавал 3,64 доллара добавленной стоимости, а один работник промышленности РФ — 4,35 доллара. При этом с учетом паритета покупательной способности рубля и доллара средняя заработная плата в промышленности России составила всего 29 % от уровня США.

Повышение степени эксплуатации труда сопровождалось в России сокращением числа работников, создающих стоимость, и увеличением численности занятых оказанием услуг. Растущие размеры прибавочного продукта в основном шли на повышение роскоши и содержание обслуги класса буржуазии, увеличение расходов на содержание разбухающего госаппарата и лишь в незначительной степени на обновление технической базы производства. Даже в 2008 г., в котором размеры инвестиций в основной капитал достигли максимального за последние 18 лет значения, их объем, по данным Госкомстата РФ, был на 20 % меньше стоимости полностью изношенных средств труда и примерно в 5 раз меньше величины накопленного износа фондов.

Резкое снижение объема производственных капиталовложений в 1990-е гг. привело к упадку в ключевой отрасли экономики — производстве рабочих машин и оборудования. В 2000-е гг., когда имел место рост инвестиций, этот упадок продолжился — отечественные машины и оборудование быстрыми темпами вытеснялись импортными. В настоящее время ситуация в производстве машин и оборудования стала близка к катастрофической.

В. А. Гордеев

РФ «ВПЕРЕДИ ПЛАНЕТЫ ВСЕЙ»

ПО ДЕЦИЛЬНОМУ КОЭФФИЦИЕНТУ! А НАМ ЭТО НАДО?

Как известно, распределительные отношения в современной экономике строятся как на объективной основе действия рыночного механизма, так и в результате макроэкономической политики государства как субъекта хозяйствования. При этом рыночный механизм так уж устроен, что итогом его функционирования в сфере распределительных отношений выступает тенденция к дальнейшему обогащению богатых и обеднению бедных. Что, разумеется, чревато обострением социальных противоречий, нарушением стабильности. Поэтому объективно необходимо вмешательство государства, его активная роль в оптимизации распределительных отношений, предотвращении социальных катаклизмов.

Учитывая, что сегодня в РФ даже по официальной статистике децильный коэффициент имеет беспрецедентно большое значение — 17, для нашей страны проблема распределительных отношений, их оптимизации представляет особую актуальность. Однако успех в решении данной проблемы зависит прежде всего от правильного установления причин указанной специфики российских распределительных отношений. Представляется, что обвинять

тут рыночный механизм не приходится: исследования состязательных процессов в нашей экономике (см., например: *Гордеев В. А.* Конкуренция и ее развитие : монография. Ярославль : Изд-во ЯГТУ, 2008. 299 с.) показали, что ни конкуренции как важнейшего элемента рыночного механизма, ни в целом этого механизма как системы в сегодняшней российской экономике не наличествует, вопреки пропагандистским утверждениям политиков и журналистов об обратном.

Видимо, причину запредельного значения российского децильного коэффициента резонно искать в особенностях такого субъективного фактора, как макроэкономическая политика РФ последних двух десятилетий, в специфике отечественных экономических реформ и особенно ее сердцевины — приватизации, проведенной в 1990-х годах. Если приватизация в ФРГ после Второй мировой войны означала распределение национального богатства страны, за вычетом требующегося для обеспечения государству его функционирования как целого, между гражданами поровну (думаю, что именно такой справедливый подход к организации приватизации и обусловил возникновение «западногерманского экономического чуда»), то в РФ «прихватизация по Чубайсу» выразилась в неполучении гражданами сопоставимого с их долей в национальном богатстве страны (эта доля перед ваучерной приватизацией составляла 5 млн долларов, по подсчетам академика Д. С. Львова).

Поэтому, на мой взгляд, заслуживают внимания предложения фракции КПРФ в Государственной думе о введении прогрессивного налогообложения до 45 % для получающих годовой доход более ста миллионов рублей.

Ф. Н. Завьялов

ДЕФОРМАЦИЯ СТАДИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РЫНКА НЕФТЕПРОДУКТОВ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

Переход экономики России от высокоцентрализованных и директивных отношений к рыночным привел к деформации стадий воспроизводства вследствие разных степеней их монополизации. Руками «младогайдаровцев» значительно снизилась степень монополизации стадии производства. Многие объединения, построенные по технологическому принципу, распались на самостоятельные предприятия, появилось достаточно большое количество малых и средних организаций особенно в отраслях, обслуживающих население. Еще одной причиной стало воздействие кризисов 1991—1995 гг., 1998 г. и 2008—2009 гг., когда при невысоком количестве промышленной продукции многие крупные предприятия или разорились, или резко снизили объемы производства, уступив свою долю на рынке возросшему в несколько раз импорту. Доля его в обеспечении потребительскими товарами доходит в ряде случаев до 60—100 %: обувь, готовые швейные изделия, сложная бытовая техника, строительные материалы и т. д. Таким образом, благодаря импорту и слабой производственной базе в экономике России все больше растет стадия распределения, которая имеет огромное влияние на стадии обмена и потребления; объем денежного обращения увеличивается главным образом не за счет роста физического объема продаж, а за счет увеличения цен. То же

касается потребления: при сокращающемся спросе в натуральном выражении на товары и услуги идет увеличение объема спроса в стоимостном отношении.

По ряду продуктов стадия распределения приобрела гипертрофированные размеры, что отрицательно отразилось на других стадиях. «Комсомольская правда» писала, что лекарства от производителя до конечного потребителя проходят 8 стадий дистрибуции, в результате чего цена их увеличивается в 7—8 раз. Государству пришлось вмешаться в этот процесс и установить твердые конечные цены на 500 видов наиболее массовых лекарств. Такие же отношения сложились и в других сферах.

В октябре 2009 г. Федеральная антимонопольная служба (ФАС) по Ярославской области обратилась с просьбой провести анализ цен на рынке нефтепродуктов. Результаты оказались ошеломляющими. Ярославский НПЗ, работая на «давальческом» сырье, а потому малоэффективно, был почти поровну приобретен двумя нефтяными компаниями-гигантами: ОАО «Сибнефть — Ярославнефтепродукт» (ведомство Р. Абрамовича) и ОАО «ТНК-Столица», входящим в группу Газпрома. В результате именно эти две компании стали единственными монополистами на оптовом рынке нефтепродуктов. Проанализируем, к чему это привело.

В области 140 автозаправочных станций. Из них 66, или 57,1 %, принадлежат этим двум фирмам, остальные 42,9 % — другим, более мелким фирмам или частным предпринимателям, т. е. рынок носит олигополистический характер. Однако по объему продаваемого бензина всех марок он уже характеризуется как монополистический. По АИ-80 доля этих фирм составляет 71,4 %, АИ-92 (самый массовый бензин) — 65,5 %, АИ-95 — 69 %, ДТ — 59,9 %. Это связано с тем, что заправки ОАО «Сибнефть» и ОАО «Столица», наиболее мощные, расположены в основном в Ярославле и Рыбинске, и по федеральной трассе Москва — Холмогоры. Средний объем продаж на одну заправку за 1-е полугодие 2009 г. у них в 2—3 раза выше, чем у остальных. Однако дело не только в объемах продаж, а в той политике, которую они ведут, имея монопольное положение на оптовом рынке. Рассмотрим эти последствия.

1. Возможность сговора, т. е. проведение согласованной ценовой политики, направленной против других участников рынка. Нами проанализировано 137 цен за апрель, май, июнь 2009 г. этих двух компаний по 4 видам ГСМ. Все 137 цен за этот период согласованно снижались или повышались, нет ни одного различия в направлении изменения. Одновременное снижение и повышение цен шло не только по направлению, но и с одной интенсивностью. Одинаковая направленность изменений и часто равная их интенсивность заставляют сделать вывод о гласном или негласном сговоре этих двух компаний на рынке бензина и дизельного топлива, что является нарушением закона о конкуренции.

2. Монопольное положение на оптовом рынке ГСМ позволяет этим двум компаниям устанавливать высокие оптовые наценки и низкие розничные. Так по АИ-76 с начала 2009 г. оптовые цены выросли на 66 %, а розничные снизились примерно на 1 %, по АИ-92 соответствующие цифры равны 98,5 % и минус 2 %, по АИ-95 — 39 и 6 %, по ДТ — 16,4 и 5,4 %. В мае 2009 г. по АИ-92 розничная цена была ниже оптовой, а в июне (самый пик покупки бензина) она была меньше закупочной, то же касается АИ-95, когда в июне розничная цена на 1 рубль была ниже цены производства. По этим двум самым массовым видам бензина розничные наценки в июне были отри-

цательными. Таким образом, монопольное положение на оптовом рынке позволяло этим двум компаниям получать высокую прибыль за счет завышения оптовых цен и делать убыточными независимые автозаправки, вытесняя их с рынка. Вследствие этого мы имеем следующие результаты доходов по различным субъектам рынка.

Таблица 1

Показатели доходности рынка ГСМ по Ярославской области

Участники рынка	Годовой доход, приходящийся на 1 автозаправку, тыс. р.				Доход, получаемый от 100 литров, р.			
	АИ-80	АИ-92	АИ-95	ДТ	АИ-80	АИ-92	АИ-95	ДТ
ОАО «Сибнефть»	1366,5	2702,4	512,7	1604,5	519	285	137	365
ОАО «ТНК»	1058,2	2430,8	500,1	1693,6	510	285	137	365
ОАО «Этинком-Инвест»	155,8	242,3	-630	264,3	311	69	-62	110
ОАО «Славнефть»	180,4	390,3	130,7	182,9	209	216	199	155
Независимые заправки	281,1	30,9	-100,9	330,3	311	69	-62	110

Как видно из данных табл. 1, чистый доход по первым двум компаниям по всем видам ГСМ в 5—90 раз выше, чем по другим участникам рынка, и он зависит не только от объема продаж. Имеется значительная дифференциация по доходу от 100 л ГСМ (колонки 6—9), более того, по АИ-95 имеется даже убыток.

Механизм выкачивания высокого дохода достаточно прост: ОАО «Сибнефть» и ОАО «ТНК», будучи монополистами на оптовом рынке, получают огромные доходы от высоких оптовых наценок, поэтому им выгодны низкие розничные наценки и даже убыточность розницы, т. к. это сдерживает выход на рынок других предпринимателей и приводит к уходу с рынка независимых продавцов. Представление об этом дает табл. 2.

Таблица 2

Соотношение оптовых и розничных наценок на рынке ГСМ за июнь 2009 г. по Ярославской области

Виды ГСМ	АИ-80		АИ-92		АИ-95		ДТ	
	Опт.	Розн.	Опт.	Розн.	Опт.	Розн.	Опт.	Розн.
Уровень	2,88	1,98	2,01	-2,52	2,08	-3,09	1,77	1,38

Как видно из данных табл. 2, в самый пик использования ГСМ автолюбителями оптовые наценки в 1,5—2,5 раза выше розничных, а по АИ-92 и АИ-95 они даже отрицательны. Это свидетельствует об экономических методах вытеснения других участников рынка.

3. Установление высоких цен. Владельцы автозаправок аргументируют высокие цены повышенным спросом на ГСМ. Категория спроса достаточно хорошо изучена, он находится в зависимости от изменения 4 факторов: уров-

ня жизни населения, сезонных колебаний поездок на автомобилях, количества автомобилей, стоимости доставки ГСМ.

Для проверки влияния этих факторов на цены мы отобрали 9 субъектов ЦФО, где существуют одинаковые сезонные колебания и примерно равный уровень доходов на одного человека в месяц. Тогда на дифференциацию влияют два фактора: количество автомобилей и стоимость доставки ГСМ. По этим двум показателям Ярославская область занимает последнюю строчку, т. е. в ней самое малое количество автомобилей на 1000 человек (150), тогда как в Липецкой области — 203, Белгородской — 185, Костромской — 164 и т. д.; самая дешевая доставка ГСМ — 102 рубля на тонну. По ЦФО — 910, Рязанской области — 135, Московской — 226, Москве — 561. Цены же в ней одни из самых высоких. За июнь в Ярославской области цены на АИ-92 оказались выше, чем в Москве, где доходы населения на 1 человека в месяц выше в 2,4 раза, количество автомобилей на 1000 человек больше на 12 %, перевозка дороже в 5,5 раза. Они выше, чем в Белгородской, Калужской, Липецкой областях, где доход на 1 человека в месяц примерно одинаков, а количество автомобилей больше на 23—35 %. Следовательно, дело не только в спросе, а в политике монополий, которые, пользуясь своим положением, завышают цены, деформируют рыночные отношения в свою пользу.

Н. А. Квашина

К ВОПРОСУ О РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЯХ И ИХ ВЛИЯНИИ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

По словам А. Смита, развитие экономики, пусть даже примитивной, начинается с появления отношений распределения. Поэтому эти отношения оказывают непосредственное и определяющее влияние на экономику. Однако следует заметить, что в современных условиях однозначного влияния распределительных отношений на экономику нет. Они могут оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие.

Хотелось бы обратить внимание на два момента. Прежде всего, на само понимание распределительных отношений, а также на доминирующий в обществе принцип распределения. Что касается распределительных отношений, то их понимание прослеживается в трех плоскостях:

— во-первых, как предпосылка общественного производства, представляющая собой начальное распределение ресурсов между отраслями и сферами экономики;

— во-вторых, как внутренний элемент производства, предполагающий уже в процессе самого производства распределение ресурсов с учетом поставленных перед ним целей и задач;

— в-третьих, как следствие производства, состоящее в распределении созданного общественного продукта в соответствии с избранным принципом распределения.

Казалось бы, на стадии предпосылки распределение ресурсов должно осуществляться по национальным приоритетам, народно-хозяйственной значимости, с учетом социально-экономического эффекта; иначе говоря, распределение ресурсов должно быть экономически обоснованным и справедливым. Однако уже на этой стадии закладываются моменты диспропорцио-

нальности и необъективности, возникают перекосы в экономике, меняется ее структура. Подтверждением тому может служить преимущественное развитие в экономике России отраслей, оказывающих рыночные и нерыночные услуги, в противовес отраслям, производящим товары, или отраслей добывающего сектора по сравнению с перерабатывающими отраслями. Другой пример — по критериям инновационности и обеспеченности современными средствами связи банковский сектор значительно опережает сферу образования и т. д.

В процессе производства, даже если допустить экономически справедливое распределение ресурсов, происходит сокращение определенных производств, что является, с одной стороны, результатом недополучения ресурсов в начальной стадии распределения, а с другой — следствием структурных изменений в экономике. К примеру, в Ивановской области текстильное производство практически вытеснено торговлей, в наибольшей степени отвечающей распределительным отношениям.

Распределительные отношения, как следствие общественного производства, оказывают непосредственное влияние на развитие рыночных отношений, формирование разветвленной инфраструктуры экономики, торговли, рекламного бизнеса, появление новых видов деятельности и т. д. Эти позитивные процессы можно наблюдать в современной России.

Вместе с тем на заключительной стадии эффективность распределительных отношений и результативность их влияния на экономику зависят от принципа распределения. Практика показывает, что в настоящее время в стране на распределительные отношения оказывают серьезное влияние лоббирование интересов, монополизм, коррупция и прочие явления. Поэтому наряду с такими принципами распределения, как поровну, по труду, по стоимости капитала и товара, получает развитие так называемый «коррупционный» принцип распределения (взятки, откаты, подкуп и т. п.), что, естественно, крайне негативно сказывается на развитии отечественной экономики.

В. И. Корняков

К ВОПРОСУ О РОЛИ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННУЮ ЭПОХУ

На протяжении последних десятилетий в отношениях распределения произошли многие изменения, в том числе в их общеэкономическом содержании. В РФ восстановлено распределение прибавочного продукта по капиталу и идет противоречивый процесс восстановления распределения необходимого продукта по стоимости рабочей силы. Но общая логика этой проблемы уже полтора столетия установлена. Тем главным в отношениях распределения, которое пока вне научного анализа, считаю утрату ими (в значительной мере или даже в основном) своего самостоятельного стимулирующего воздействия на производство.

Первым фактором этой трансформации мне представляется сложившаяся в наше время практически полная информированность субъектов экономики, включая наемных работников, относительно экономической сущности функционирующих отношений распределения, о собственности и собствен-

никах производимого и распределяемого продукта. Скажем, всякий работник Ярославского «Автодизеля» прекрасно знает, что его труд и заработок обеспечивают интересы, богатство г-на О. Дерипаски. Для повышения заработка надо увеличить достояние конкретного собственника. Несерьезно полагать, что эти отношения чреваты «великими починами» или иными трудовыми подвигами.

Второй фактор, переплетающийся с первым, — современное взаимопрорастание отношений распределения и отношений собственности. Объективная фактура общественного производства всегда означала тесное их переплетение. Но сегодня отношения распределения невиданно транспарентны. В наше время участники экономики, обозревая захватившие их отношения распределения, обычно видят их сразу вместе с порождающими их отношениями собственности, в которых участвуют, и воспринимают их как прямое продолжение коллизий собственнических отношений. Так, шествие немецких профсоюзов в поддержку требований о повышении зарплаты возглавила группа почти голых рабочих, демонстрирующих этим, до какой степени собственники своей алчностью раздели их.

Но отсюда и важный вывод. В современную эпоху в развитых странах падает самостоятельная мотивирующая и стимулирующая роль распределительных отношений. Полагаться на то, что, не трогая устоев данной экономической системы, можно значимо изменить траекторию ее развития, манипулируя только лишь рассматриваемыми отношениями, сегодня весьма наивно. Следовательно, выяснять вопрос о роли и значении распределительных отношений теперь необходимо не только «связанно». То есть распределительные отношения станут в современной экономике рычагом повышения производительности труда лишь тогда, когда эту их роль «подопрут», предопределят соответствующие, пока еще не найденные отношения собственности.

В. М. Мелиховский

ДОХОДЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ В РЕГИОНАХ И СТАТУСНАЯ РЕНТА

Служащие федеральных, региональных и муниципальных учреждений в регионах составляют довольно многочисленную социальную группу. Они в своей деятельности тесно контактируют с населением, что является одной из причин повышенного внимания к оплате их труда. Традиционно денежное содержание их складывается из оклада за должность, за классный чин, а также из дополнительных выплат. Последние в различных регионах имеют разную величину, что приводит к достаточно большим различиям в уровнях вознаграждения. Возьмем в качестве примера среднемесячную зарплату чиновников некоторых регионов Поволжья (данные на конец 1-го квартала 2008 г.): Костромская обл. — 17 684 р., Ярославская обл. — 27 363 р., Самарская обл. — 29 561 р., Татарстан — 18 119 р., Саратовская обл. — 14 130 р., Ульяновская обл. — 18 056 р., в среднем по России — 27 826 р. (Эксперт-Волга. 2008. № 25). Как видно, различия достигали 200 % (соседние Самарская и Саратовская области). Но многие регионы «не дотягивали» до среднего уровня России. Данные отражают предкризисную ситуацию, что позволяет более точно выявить тенденции изменения дохода.

Еще более неоднозначные итоги получаются, если сравнивать эти данные со средней заработной платой в каждом из регионов (в процентах к среднемесячному доходу чиновников): Костромская обл. — 173 %, Ярославская обл. — 215 %, Самарская обл. — 227 %, Татарстан — 135 %, Саратовская обл. — 133 %, Ульяновская обл. — 187 % (Эксперт-Волга. 2008. № 25).

Тем самым в ряде регионов повышали зарплату чиновников без учета социальных последствий (недовольство населения более высокими темпами роста доходов чиновников). Фактически большие различия между средней зарплатой чиновников и средним заработком в регионах есть одно из проявлений административной (статусной) ренты.

Другим выражением ренты, по нашему мнению, являются разного рода привилегии, которые предоставляются определенным категориям чиновников за счет налогоплательщиков. Речь идет, например, о праве пользоваться автомобилем с водителем, получать скидки за пользование государственной дачей, телефоном и т. д. Эти привилегии попадают не только чиновнику, но и его семье. Официально они не учитываются в доходах семьи и искажают реальную картину материального благополучия чиновников. Поэтому мы согласны с мнением проф. М. Бергера о том, что такие привилегии, оказываемые служащим бюджетной организации, должны быть публичными (Российская газета. 2010. 19 апр.). Более того, они должны учитываться в доходах чиновника отдельной строкой и возмещаться им в случаях увольнения за злоупотребление служебным положением.

Новым явлением в распределительных отношениях стало формирование двух групп чиновников по источникам доходов. Первая — это те, кто имеет официальный доход только по государственной службе. Вторые — это те, кто владеет капиталом, недвижимостью, собственностью. Они имеют дополнительные доходы, которые также подлежат учету и опубликованию в открытой печати. Так стали делать в последнее время применительно к высшим категориям служащих. Однако региональный уровень по-прежнему остается закрытым для общественности.

Процесс сочетания доходов от официальной службы и от владения капиталом, по нашему мнению, вполне закономерен. Но он недостаточно институционально обеспечен. Потому пока не удастся добиться успехов в борьбе с коррупцией, аффилированностью семейных экономических проектов.

Обобщая выдвинутые проблемы, следует предложить новую трактовку концепции «статусная рента». Известный специалист по этому вопросу проф. Н. А. Александрова отмечает, что «статусная рента — это часть дохода, получаемая субъектом экономических отношений в результате монополизации и приватизации должностных функций и от использования своего статуса» (Александрова Н. А. Статусная рента: условия возникновения и негативные последствия. Кострома, 2005. С. 13). По нашему мнению, это только один из вариантов. Статусная рента должна включать следующие виды доходов:

- а) превышение доходов чиновников по сравнению со средними в регионе, обеспеченное административным ресурсом;
- б) официальные привилегии, получаемые за счет государства, но не учитываемые в официальных доходах и не облагаемые налогом;
- в) доходы от владения капиталом, собственностью, аффилированные с семейным бизнесом;
- г) коррумпированные доходы (взятки, откаты и т. д.).

Тем самым борьба с коррупцией и всеилием административного ресурса является многоплановой и потому длительной.

А. И. Новиков

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АЛЛОКАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ПОСТРЕФОРМЕННЫЙ ПЕРИОД ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Процесс реформирования является не столько реформированием экономической политики и методов хозяйствования, сколько преобразованием системы социально-экономических отношений. Должны меняться все слагаемые экономики, цели и средства экономического развития, отношения собственности, тип воспроизводства, способ распределения ресурсов и поддержания пропорциональности, механизмы мотивации, система институтов и т. д.

Российские реформы, по существу, свелись к приватизации или «прихватизации» собственности, либерализации системы распределения и стремлению к макроэкономической стабилизации. Качественной характеристикой реформ или основным детерминантом выбора должна была стать в первую очередь трансформация производственных отношений.

Что мы получили в России? Остановимся на аллокации ресурсов, предполагающей форму связи производства и потребления, поддержания пропорциональности. Внешне это свелось к «плановым сделкам в области отношений собственности, коррупции и усилению бюрократического аппарата, отчуждению работников от средств производства, деформации товарно-денежных отношений, появлению теневого рынка, росту социальной напряженности, обострению национальных отношений. Появились такие деформации в экономике, как «безработица на работе», бюрократически обусловленное социальное неравенство (зарплата учителей, врачей сведена к прожиточному минимуму), статусный принцип распределения социальных благ (привилегия одной партии), формирование теневых доходов, доминирование экстенсивного типа воспроизводства, отсутствие каких-либо экономических механизмов затрат ресурсов, слабая восприимчивость к инновациям и т. д.

Россию, как и большинство государств мира, поразил мировой экономический кризис. Руководители государства стали чаще говорить о трансформационной несбалансированности, о необходимости структурных изменений в экономике, не предлагая пока никаких механизмов. Как бы ни развивались события, выход из кризиса и проведения структурных изменений предполагает, с одной стороны, диспропорциональный рост одних секторов экономики и, с другой стороны, диспропорциональный спад иных сфер. Выход из этого состояния может быть следующим: консервация спада и рецессия целых отраслей, выход из трансформационной несбалансированности и сбалансированный рост.

Лучшим вариантом выхода из трансформационной несбалансированности может быть создание основ для воспроизводства новой системы производственных отношений. Представляется, что в области аллокации ресурсов наиболее приемлемым вариантом может стать усиление контроля государства, расширение государственно-корпоративной формы собственности (по типу Газпрома). В этих условиях рыночная саморегуляция оказывается потесненной корпоративным контролем, который превращается в один из видов

локального контроля, форму социальной организации, при которой ключевые экономические, политические и социальные решения принимаются корпоративными группами и государством.

При благоприятных условиях эта модель имеет перспективу трансформации в сторону социализации по типу скандинавских стран или Австрии. В экономической теории этот механизм известен как механизм «неполной (монопольно-экономической) плановости или «вегетативного контроля». Суть этого специфического механизма аллокации ресурсов заключается в том, что отдельные институты экономических систем в силу определенных причин получают способность сознательно, но в локальных, ограниченных масштабах, воздействовать на производителей и потребителей (через объем, качество, структуру рынка).

В. А. Петрищев

РАЗЛИЧИЕ ВЕЛИЧИНЫ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА РАЗНЫХ СТРУКТУРНЫХ УРОВНЯХ

В микроэкономике величину зарплаты или цены труда (P_L) принято определять как функцию от соотношения спроса (D_L) и предложения (S_L) труда, т. е. $P_L = f \times (D_L : S_L)$. Но такое определение, во-первых, подменяет установление величины средней в стране зарплаты ее колебаниями при изменении $D_L : S_L$; во-вторых, отражает явление, а не сущность заработной платы. Последняя определяется стоимостью жизненных средств, необходимых для нормального воспроизводства *средней в данном обществе* рабочей силы. Эта стоимость в России примерно в три-четыре раза ниже, чем в странах ЕЭС. И объяснить такой разрыв соотношением $D_L : S_L$ невозможно.

Истолковать этот факт берется неоклассика с ее «предельным продуктом труда» (MP_L). Однако если величина MP_L равна зарплате, то предприниматель не получает прибыли. Поэтому «предельный продукт», а точнее рабочая сила, его приносящая, не обладает никакой полезностью для нанимателя и не будет куплена на рынке труда. Еще А. Смит указывал, что не нанимают «добавочное количество трудящихся людей, которые не воспроизводят с некоторой прибылью стоимость своего годового потребления» (Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М. : ГИПЛ, 1983. Т. 1. С. 298—299). Но дело не только в этом. Важно, что, по утверждению неоклассики, MP_L определяет P_L , но без определенности P_L неизвестны границы MP_L . Получается порочный круг.

На уровне *средней* (в стране, профессии) рабочей силы ее стоимость (WPC_{CP}) совершенно не зависит ни от ее общей, ни от предельной полезности, ибо на этом уровне она есть *нормальная по полезности* рабочая сила. Но иначе обстоит дело на уровне индивидуального работника: при данных в стране условиях воспроизводства средней рабочей силы решающим фактором величины индивидуальной зарплаты становится различие полезности средней и индивидуальной рабочей силы (t_{CP} и $t_{инд}$), что выражается формулой $WPC_{инд} = (WPC_{CP} : t_{CP}) \times t_{инд}$.

Дж. С. Милль различал три уровня определения величины зарплаты: 1) ее закон, 2) ее величина в определенных профессиях, 3) зарплата отдельно-

го работника (*Милль Дж. С.* Основы политической экономии : в 3 т. М. : Прогресс, 1980. Т. 2. С. 41). Но к ним можно добавить еще два уровня, если в первом выделить действия закона при $D_L = S_L$ и отдельно изучать величину зарплаты среднего работника при различных соотношениях D_L и S_L . На пятом уровне необходимо различать величину зарплаты при свободной конкуренции в отличие от ее величины при монополизации рынка труда.

При свободной конкуренции (нанимателей между собой и продавцов «труда» друг с другом) выявляется та P_L , которая близка к ее объективно необходимому уровню (WPC_{cp}). В маржинальных же теориях величину зарплаты объясняют *торгом* и *согласием* нанимателя и работника. Это может быть либо при отсутствии конкурентного выбора у продавцов и покупателей «труда», либо это фиксация бытового представления о процессе формирования заработной платы.

В. И. Пефтиев

РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В РОССИИ: ВЕКТОРЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ

Распределение — особая фаза процесса общественного воспроизводства и связующее звено между производством и обменом. Взаимосвязи распределения и потребления имеют место, но они вне нашего рассмотрения. Базисные понятия для сферы распределительных отношений образуют диалектические пары: стоимость и цена, интересы и доходы, субъекты распределения и государство. Остановимся на стоимости — первооснове распределения и ключевой теме для классической политэкономии. Новейшие публикации в России восстанавливают связь времен и подтверждают весомый вклад в теорию трудовой стоимости А. Смита (1776), Д. Рикардо (1817), Ж. П. Прудона (1846), К. Маркса (1867), их последователей и оппонентов. Однако дискуссии продолжаются, ибо отсутствует консенсус среди ученых по принципиальным вопросам теории и методологии стоимости. Выделим некоторые из них. Стоимость — это феномен бытия с полнокровным прагматическим потенциалом (т. е. наблюдаем, измеряем и инструментален) или лишь возникающая и угасающая идеальная субстанция в товарообменном движении? (См.: *Осинов Ю. М.* Философия хозяйства как достояние размышляющего человечества // Философия хозяйства. 2008. № 3 (57). С. 21—23.) Природа стоимости монистична (рабочее время, общественно необходимые затраты труда), дуалистична (отношение обмена, учет затрат труда и производителя, и потребителя) или многофакторна (причем все факторы переменные)? (См.: *Бодриков М.* Классическая теория ценности: современное звучание нерешенных проблем // Вопросы экономики. 2009. № 7. С. 100—118.) Труд во всех ипостасях — основание стоимости, но время труда — комплексное (интенсивность, производительность, продолжительность, ритмичность, технология и конструкция продукта труда). Какова формула редукции труда абстрактного и конкретного, простого и сложного? Вопросы остаются без удовлетворительного ответа (см.: *Юферов С. В.* Анти-«Капитал» // Философия хозяйства. 2008. № 2 (56). С. 151—155). Возникает и затухает спор об элементах стоимости. Что такое амортизация: перенесение стоимости со средств труда на продукт труда или обособившаяся часть прибавочного про-

дукта (стоимости)? (См.: Орлов А. Об экономической сущности амортизации // Вопросы экономики. 2010. № 3. С. 86—96.) Эти теоретико-методологические головоломки отнюдь не являются абсолютным препятствием для обмена мнениями о реформировании политики доходов.

Эта политика находится в зачаточном состоянии и не реформируется вширь и вглубь. Отменена Единая тарифная сетка, но отраслевые системы оплаты труда дискриминационные, с неотработанным пакетом поощрений и компенсаций. Пенсионная система дефицитна и сохраняет неравные условия для «старых» и «новых» пенсионеров, по категориям пенсионеров. Инструменты наблюдения за бедностью (кривая Лоренца, децильные коэффициенты, коэффициент Джини) свидетельствуют о нетерпимом расслоении общества на «новых богатых» и «новых бедных». В годы кризиса беднеют многие слои среднего класса (см.: Эксперт. 2010. № 14. С. 32—38). Плоская шкала подоходного налога (действует в 29 странах) увеличивает собираемость налогов, но социально нейтральна, т. е. не снижает масштабы бедности за счет перераспределения доходов. Для стимулирования внутреннего спроса важна не ставка налога (кривая Лаффера), а налоговые льготы (см.: Соколов М. Фантом в теории, или кривая Лаффера // Экономист. 2010. № 2. С. 45—53). Таков неполный перечень приоритетных задач по реформированию социально-экономических отношений в России в рамках стратегии тотальной модернизации с конечной целью — улучшение жизни трудящихся.

Г. А. Родина

ВОЗРАСТАЕТ ЛИ РОЛЬ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ?

Объективное вхождение в информационное общество приводит к появлению новой, надутилитарной, системы ценностей, в которой материальное потребление сменяется потреблением интеллектуальным, что снимает проблему ограниченности в ее классическом смысле. Потребитель становится единичным клиентом с набором индивидуальных потребностей, и именно на его индивидуализированные потребности должно быть сориентировано современное производство. Продукт информационной экономики в идеале создается для совершенно конкретного индивидуального покупателя, поэтому еще до момента его производства он уже имеет свой «адресат», который практически формирует свойства и характеристики будущего продукта, изготавливаемого под заказ. С другой стороны, появляется реальная возможность подстроить производство под индивидуализированный спрос, расширив не столько даже предпродажную, сколько предпроизводственную сферу. Мы как будто попадаем в Алисино Зазеркалье, когда пирог надо сначала съесть, а потом разрезать; ну и, следуя этой логике, в самую последнюю очередь испечь его. Но такова логика информационной экономики, объективно повышающей статус распределительных отношений.

Произошел ли переход к примату распределения? Ответ на этот вопрос является производным от ответа на другой вопрос: произошел ли переход к информационной экономике? Не вдаваясь в многочисленные, зачастую противоречащие друг другу, признаки подобного перехода, сошлюсь на один из

них. По неформальным критериям, экономика с большим удельным весом в своей структуре базовых отраслей не может считаться постиндустриальной. Что же говорить об экономике, в которой эта доля не просто велика, но имеет тенденцию к росту?

В этом, как мне видится, заключается *главная причина деформации распределительных отношений в России*: с одной стороны, существует объективная необходимость возрастания их роли; а с другой стороны, реальный вектор экономической трансформации национальной экономики выстраивается в другом направлении.

Есть и третья сторона. Дело в том, что все попытки проведения серьезных реформ в переходной России опирались на тактические решения. Это нормально для авторитарного режима, когда оборваны обратные связи и группы специальных интересов давят на это решение. А группы специальных интересов имеют очень простую *перераспределительную* мотивацию. Поэтому принимаются только тактические решения. Однако тактически можно решить что? Например, поделить деньги между этими группами, но создать новые институты, провести реформы нельзя. Подобные социальные инновации без обратной связи общества — это попытка сшить костюм на нестандартную фигуру, не встречаясь с заказчиком. Поэтому все реформы захлебнулись, стратегических решений нет совсем, а есть некое «изобретение приемов». Стратегические решения не могут прийти изнутри власти — они могут вызреть только изнутри социума.

М. А. Терентьев

РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СОЦИАЛИСТИЧЕСКОМ УКЛАДЕ ВСЕМИРНОГО ХОЗЯЙСТВА

Научная теория распределительных отношений, их сущности и происхождения стала возможной на основе диалектико-материалистического понимания истории развития общества.

Современная экономика представляет собой всемирное хозяйство, ведущим звеном в котором выступает социалистический уклад, развивающийся на основе международных стандартов, международного разделения и кооперации труда.

Природу распределительных отношений в социалистическом укладе определяет общественная собственность на средства производства и производимый непосредственно общественный продукт (НОП). Поэтому отношения между обществом в целом и коллективом предприятия, а также отдельными работниками по поводу распределения НОПа преследуют цель всемерного развития общественного производства и наиболее полное и всестороннее удовлетворение потребностей трудящихся.

Границей распределения НОПа в условиях социалистического уклада является его натурально-вещественный объем. Последний определяет и способ распределения. Ф. Энгельс указывал, что «способ распределения существенным образом зависит от того, какое количество продуктов подлежит распределению, и... это количество, конечно, меняется в зависимости от прогрес-

са производства и организации общества, а, следовательно, должен меняться и способ производства» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 37. С. 370).

Распределительные отношения социалистического уклада по мере нарастания в них чисто коммунистических черт претерпевают существенные изменения. Это касается распределения не только предметов потребления, но и средств производства. В. И. Ленин писал: «У нас есть теперь, с точки зрения развития международного коммунизма, такое прочное, такое сильное, такое могучее содержание работы (за Советскую власть, за диктатуру пролетариата), что оно может и должно проявить себя в любой форме, и новой и старой, может и должно переродить, победить, подчинить себе все формы, не только новые, но и старые, — не для того, чтобы со старым помириться, а для того, чтобы уметь все и всяческие, новые и старые формы сделать орудием полной и окончательной, решительной и бесповоротной победы коммунизма» (Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 41. С. 88—89).

Основная задача распределительных отношений в современной экономике состоит в объединении и направлении всех достижений человечества на дальнейшее развитие главной производительной силы — способностей людей, их материальной и творческой (высокого интеллекта) жизнедеятельности.

Таким образом, распределение есть прекрасный дар, создающий возможность человечеству заглянуть в отдаленное будущее, позволяющее решать практические и теоретические задачи, а следовательно, воплощать самые дерзновенные помыслы.

Одновременно не следует забывать о том, что на нынешнем этапе развития всемирного хозяйства, в том числе отдельно взятой страны, включая Российскую Федерацию, сохраняется институт частной собственности, а потому имеют место быть две по своей сущности и происхождению политические партии: 1) коммунистическая с ее донорами, выполняющая созидательные функции по обобществлению и развитию непосредственно общественного производства и 2) террористическая (аномальная), рвущаяся к всемирному господству над «идиотами» и «шоблой» (так она называет людей), с ее наемниками, сдерживающая темпы естественно-исторического процесса обобществления производства, вызывая той или иной глубины и охвата экономические кризисы, деформации и другие негативные явления.

Кроме того, профсоюзы в нынешних условиях повсеместно выступают в роли своего рода буфера между трудящимися и предпринимателями.

Н. И. Усик

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Одним из способов деформации российской экономики является перераспределение добавленной стоимости в пользу так называемых глобальных «игроков» (в либеральной традиции).

Современные трактовки добавленной стоимости исходят из цены продаж товаров (работ, услуг), а не издержек производства. Цены продаж устанавливаются исходя из субъективных факторов и социальных обстоятельств. Так, ожидания уменьшения объемов добычи сырой нефти или уменьшения запасов крупнейшими потребителями в современном мире приводят к росту

цен на нее. Повышение цен на услуги перевозчиков, отелей и пр. в периоды отпусков или во время забастовок, извержения вулкана в либеральной традиции считается нормой, поскольку действует закон спроса и предложения. В соответствии с этим законом в России, например, самая дорогая в мире недвижимость. Происходит перераспределение добавленной стоимости в виде суммы прибыли, заложенной в цене продаж.

При смене курса резервных валют (американского доллара и евро) в ту или иную сторону в глобальной экономике дешевеют или дорожают ресурсы (финансовые, материальные, трудовые). А поскольку цены на импортные и экспортные товары заданы мировым рынком в иностранной валюте, то к ее курсу «привязаны» национальные цены на товарных рынках. Например, Россия, импортируя товары из Европы, оплачивает их по курсу евро. В 1990-е гг. произошла «долларизация» российской экономики, к курсу которого «привязаны» цены на рынках. В настоящее время курс национальной валюты привязан к евро, но евро зависит от курса доллара, а курс доллара — от мировых цен на нефть. Происходит перераспределение добавленной стоимости в цене продаж в пользу эмитента валюты.

Изменение процентной ставки Федеральной резервной системы (ФРС) США влияет на темпы роста ВВП и инфляцию во многих странах мира. Снижение процентной ставки побуждает инвесторов к развитию бизнеса, в том числе и за счет получения более дешевых кредитов. Развитые страны заинтересованы в высоких процентных ставках по кредитам, стимулируя следующие схемы работы банков: брать кредиты в развитых странах под небольшой процент и выдавать в своих странах под высокий процент. Из-за проблемы с ликвидностью в банках развитых стран ситуация в России может улучшиться в 2010 г., когда планируется снизить ставку ЦБ РФ до 6 %. Это составило бы один из источников модернизации России на инновационной основе. На этой основе станет возможным перераспределение добавленной стоимости в финансовом секторе в пользу развивающихся стран.

Цены на товары, произведенные с помощью инноваций, завышены и также ориентированы на изъятие большей части добавленной стоимости. Технологические инновации позволяют опережать конкурентов в борьбе за производство и сбыт товаров. Контроль внедрения инноваций в размере 70 % на начальном этапе осуществляется США, что позволяет перераспределять добавленную стоимость в их пользу.

Перераспределение добавленной стоимости происходит по нескольким направлениям: в сырьевых секторах экономики; повышением продажных цен; «привязки» экономик мира к курсу мировых резервных валют; за счет удерживаемой высокой процентной ставки по кредитам; контроля за внедрением инноваций.

В. Н. Шуков

ЦЕНЫ КАК МЕХАНИЗМ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ: ПРОТИВОРЕЧИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Механизм распределения благ призван обеспечить не только социальную справедливость (что является краеугольным камнем идеологии социа-

лизма), но и эффективность функционирования экономической системы в целом (на что направлен рыночный механизм).

В механизме распределения первую скрипку играют цены (стоимости), которые призваны обеспечить эквивалентность обмена товаров. Но возникает вопрос: какую функцию выполняет так называемая прибавочная стоимость (ее реальное бытие — прибыль)? Данный феномен невозможно объяснить с точки зрения единичного акта обмена, она выглядит как некий довесок к реальным затратам. Робинзону и Пятнице не было бы необходимости обмениваться продуктами по цене сверх себестоимости, это изменило бы лишь масштаб цен.

Превышение цены над себестоимостью, суть прибыли, может быть понято только в общественном масштабе. Не вдаваясь в теоретические хитросплетения, отметим главное — прибыль выступает формой отражения продукта непродуцированной сферы: через налоги бюджетных организаций, через накопления ряда инвестиционных отраслей.

В реальной экономической практике наблюдаются и другие формы распределения. Так, население не платит напрямую за пользование тротуарами и дорогами. А дороги, как известно, дороги. Оплата этих услуг осуществляется косвенно — через налоги на граждан или через общественные фонды потребления. Но тогда закономерен вопрос: а почему бы не распространить данный способ и на другие товары, например, почему бы не выдавать лекарства по рецепту врача бесплатно? Эффект лечения был бы явно выше. Эту проблему можно поставить и более кардинально: а не эффективнее ли продавать электроэнергию по себестоимости, учитывая ее особую роль в экономике? Это бы сняло энергетический пресс со всех предприятий и общий эффект от повышения деловой активности стал бы более весомым.

В общественной экономике, которая идет на смену рыночной («деньгономике»), неизбежно возникнет потребность перейти на новые формы распределения. Цены — не самая лучшая из них, хотя и самая удобная в условиях рынка. Но рынок полон противоречий. Особенно ярко это проявляется в самый благоприятный момент — когда получают наивысший урожай продуктов. Природное благо, «манна небесная», вызывает острейший кризис: цены падают до минимума, их уровень не способен покрыть затраты, предприятия разоряются, люди теряют работу и средства существования. И это в условиях изобилия! А вся проблема заключена в механизме распределения товаров — через продажу по рыночным ценам. Почему бы не сделать фрукты-овощи в сезон их созревания вообще бесплатными, чем уничтожать их тысячами тонн (они и в обычные годы наполовину сгнивают, не доходят до населения)? Это же откровенное варварство. Конечно, встает проблема возмещения затрат производителям продуктов. В общественной экономике вполне возможно создание специальных резервных фондов. В частности, налоги, которые ныне взимаются с доходов граждан, как раз и объявить страховыми взносами. За счет средств этих фондов возможно не только компенсировать затраты производителям.

Б. Д. Бабаев

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Если обобщить то, что содержится в публикуемых в этом разделе материалах, то можно прийти к выводу, что, по существу, выдвигаются две крупные проблемы. Первая из них сводится к суждению, что в современной России произошло сильнейшее разбухание сферы распределительных отношений, она вышла за пределы каких-либо общественно нормальных границ, а с другой стороны, само распределение ослабило свое позитивное стимулирующее воздействие как на производство, так и на обмен и потребление. Между производителями и конечными потребителями сложилось много посреднических звеньев, которых зачастую можно трактовать как откровенных паразитов. С другой стороны, в распределительные отношения вклинились многообразные процессы рыночного характера: лицензирование, аккредитация, сертификация, аудит и прочее с их особыми условиями вознаграждения, появилась мощная «коррупционная составляющая», получили преимущественное развитие сферы, в наибольшей степени способствующие развитию распределительных отношений, — торговля, операции с недвижимостью, кредитно-финансовая сфера. Разбуханию рассматриваемой сферы в сильнейшей степени способствует также импорт. Есть и другие факторы. Все это подлежит углубленному исследованию.

Другой вывод из рассмотренных материалов заключается в том, что, по сути, участники по элементам и структурам формируют механизм распределительных отношений, обращая внимание на то, что он в сильнейшей степени деформирован в условиях современной России. Одновременно они указывают на условия и факторы деформаций. Возникает целая цепь содержательных и функциональных понятий, с помощью которых наука может показать условия и факторы деформаций, а также сам искаженный механизм распределения. Это и ценовая и товарная составляющие, и кредитно-финансовая система, и деформации в оплате труда в сочетании с растущим неравенством в распределении доходов, и особая роль монополизма в народном хозяйстве, и деформации, связанные с фондом амортизации и в целом с инвестиционным процессом, и рентные отношения (речь идет не только о природной ренте, но и о так называемой статусной ренте), и вывоз капитала за рубеж, и формирование отдельных территорий и сфер деятельности с сильно деформированными распределительными отношениями, и многое другое.

Возникает ряд серьезнейших научных проблем: как объяснить эти деформации и как представить их в целостном, логически завершенном виде, что нужно сделать для того, чтобы в стране сформировалась нормальная смешанная экономика, где саморегулирование взаимодействует с госрегулированием. Этими проблемами ученые занимаются, однако окончательного решения нет, дискуссия продолжается.

НАУЧНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ

С. Е. Дубова

К ЮБИЛЕЮ СОВЕТА ПО ЗАЩИТЕ ДОКТОРСКИХ И КАНДИДАТСКИХ ДИССЕРТАЦИЙ ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ НАУКАМ В ИГХТУ

Ровно 10 лет назад 19 ноября 1999 года в Ивановском государственном химико-технологическом университете был открыт диссертационный совет по экономическим наукам. Идея его открытия принадлежала ректору ИГХТУ Оскару Иосифовичу Койфману и директору ИУФИС Юрию Анатольевичу Соколову — основателю научной школы по проблемам состояния и развития денежно-кредитных и финансовых отношений, формированию денежно-кредитных и финансовых механизмов и их влиянию на развитие экономики. Открытый как кандидатский (в те годы он работал под номером К 063.11.05, председателем совета был профессор Ю. А. Соколов) совет дал путевку в жизнь многим аспирантам ивановских, нижегородских, владимирских вузов по новой для региона и достаточно редкой в то время для страны специальности «Финансы, денежное обращение и кредит».

Шло время. Усилиями ректора ИГХТУ О. И. Койфмана и под его председательством в 2001 году в совете появилась новая специальность «Математические и инструментальные методы экономики». В то время совет работал под шифром К 212.063.02. Этот период деятельности диссертационного совета характеризуется расширением «географии» соискателей — Ярославль, Санкт-Петербург, Кострома, Рязань, Москва, Псков, Вятка, Республика Мари Эл и даже Комсомольск-на-Амуре и Таймыр. Высокий уровень требовательности к диссертационным работам и неизменно качественная их экспертиза стали залогом успешной переаттестации совета и принятия решения о его преобразовании в 2002 году в докторский.

Сегодня диссертационный совет Д 212.063.04 при Ивановском государственном химико-технологическом университете — это докторский совет базовой сети диссертационных советов, работающий на постоянной основе по специальностям 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» и 08.00.13 «Математические и инструментальные методы экономики».

В составе совета есть люди, которые вошли в него с момента его основания. Это профессора Юрий Анатольевич Соколов (председатель совета), Виктор Александрович Зайцев (заместитель председателя совета), Светлана Евгеньевна Дубова (ученый секретарь совета (1999—2009 гг.)), Алма Саке-новна Обаева. Мы горды тем, что весь путь становления совета с нами рука об руку шли профессор Санкт-Петербургского государственного политехнического университета Василий Романович Огороков и Санкт-Петербургского университета экономики и финансов Владимир Евгеньевич Леонтьев.

Благодаря им традиции Санкт-Петербургской школы подготовки кадров высшей квалификации попали на благодатную ивановскую землю, проросли и укоренились в нашем совете. С первого заседания диссертационного совета и по сей день трудится с нами профессор Ивановского государственного университета Алексей Георгиевич Кайгородов. Сегодня он заместитель председателя диссертационного совета. В разное время вошли в состав диссертационного совета и составляют его костяк ученые Ивановского государственного химико-технологического университета профессора Сергей Петрович Бобков, Владимир Владимирович Масленников, Ангелина Николаевна Ильченко, Борис Яковлевич Солон, Ольга Алексеевна Гришанова, Михаил Борисович Ермолаев, Евгений Иванович Борисов. Много лет вместе с нами работают проректор Санкт-Петербургского государственного политехнического университета профессор Владимир Викторович Глухов, наши коллеги из Ивановского государственного энергетического университета профессора Владимир Иванович Колибаба и Александр Михайлович Карякин и из Ивановского государственного университета профессора Валерий Николаевич Щуков и Наталия Анатольевна Амосова.

Сегодня в составе диссертационного совета 20 человек. У каждого свой круг интересов. Так, председатель совета доктор экономических наук, профессор **Юрий Анатольевич Соколов** (специальность 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит») начал свою научную карьеру исследованиями в области финансов и рыночных отношений в энергетике (теория рынка в электроэнергетике, система тарифов, внутрихозяйственный механизм энергопредприятий, организация и стимулирование труда). Сохранив свой научный интерес в области финансов организаций, сегодня он исследует проблемы развития денежно-кредитных и финансовых систем. Заместитель председателя совета по специальности 08.00.10 профессор **Алексей Георгиевич Кайгородов** занимается изучением проблем финансового оздоровления предприятий. В настоящее время он исследует проблемы укрепления финансового потенциала предприятий, экономической безопасности банковской системы и мониторинга кредитных организаций в регионе.

Специальность «Финансы, денежное обращение и кредит» в совете поддерживает ряд ученых, в их числе профессор **Василий Романович Окоороков** — крупный специалист в области финансов и рыночных отношений в энергетике, а также в области разработки и реализации финансовых стратегий предприятий. В настоящее время его работы затрагивают исследование тенденций развития фондового рынка, проблемы совершенствования налогообложения для повышения эффективности финансовой системы. Профессор **Алма Сакеновна Обаева** — ведущий ученый в области организации платежных систем, надзора за платежными системами, управления рисками платежных систем. В настоящее время ею проводятся теоретические разработки в области финансового рынка, банковских холдингов, а также концепции защиты от финансовых рисков.

Профессор **Владимир Евгеньевич Леонтьев** — крупный специалист по проблемам финансового менеджмента — занимается обоснованием методологии финансового менеджмента и управления прибылью кредитных организаций. Профессор **Владимир Владимирович Масленников** изучает проблемы организации функционирования, регулирования и управления банковскими системами. В настоящее время он продолжает работы в области разработки концепции устойчивости развития банковской системы, управления

банковскими рисками, трансформации сбережений населения в банковские кредиты, организации деятельности кредитных бюро и многих других. Профессор **Светлана Евгеньевна Дубова** исследует проблемы функционирования и развития банковских систем, в частности проблемы банковского регулирования и надзора, денежно-кредитного регулирования. Особое место в ее научной деятельности занимают организационные и экономические аспекты функционирования и развития платежных систем, их эффективность.

Профессор **Ольга Алексеевна Гришанова** — специалист по проблеме сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации, методам контроля использования средств бюджетов, ориентированных на результат. Профессор **Владимир Иванович Колибаба** — один из ведущих специалистов по проблемам повышения финансовой устойчивости интегрированных электроэнергетических компаний, совершенствованию методов оценки акционерного капитала электроэнергетических компаний. Его научный интерес лежит также в области совершенствования механизмов функционирования коллекторских агентств в системе банковской инфраструктуры Российской Федерации.

Доктор экономических наук, доцент **Наталья Анатольевна Амосова** — специалист в области страхования банковской деятельности в транзитивной экономике. В область ее научных интересов входят также проблемы управления банковскими рисками, проблемы развития операций и услуг кредитных организаций. Профессор **Евгений Иванович Борисов** — специалист по вопросам организации и управления системами бюджетирования на предприятиях электроэнергетики, профессор **Валерий Николаевич Щуков** исследует проблемы налогообложения доходов граждан, занимается изучением аспектов доверия к банкам, проблемами конкурентоспособности коммерческих банков. Ученый секретарь совета кандидат экономических наук **Наталья Владимировна Балабанова** занимается оценкой финансовых рисков для обеспечения финансовой устойчивости предприятий.

Интересы членов совета по специальности 08.00.13 «Математические и инструментальные методы экономики» представляют различную проблематику. Так, заместитель председателя совета по названной специальности профессор **Виктор Александрович Зайцев** исследует проблемы оптимизации загрузки производственных мощностей текстильных производств, занимается моделированием структуры ассортимента текстильных предприятий в условиях рынка. В настоящее время он продолжает работу, направленную на поиск более эффективных путей социально-экономического развития региона на основе математического прогнозирования и моделирования его деятельности. Профессор **Владимир Викторович Глухов** — специалист в области математического моделирования производственных систем — занимается математическим моделированием для менеджмента, профессор **Сергей Петрович Бобков** исследует проблемы оптимального управления производственными запасами. Научный интерес профессора **Бориса Яковлевича Солона** — динамические модели стратегии финансовой устойчивости предприятий, моделирование анализа и прогнозирование региональной экономики.

Профессор **Ангелина Николаевна Ильченко** — специалист в области экономико-математического моделирования и оптимизации управления производственными и экономическими структурами. Значительная часть ее исследований посвящена прикладным вопросам применения методов экономико-математического моделирования для оптимизации внутрипроизводствен-

ного управления на предприятиях сельского хозяйства, пищевой и легкой промышленности, диверсифицированных многопродуктовых компаний. Профессор **Михаил Борисович Ермолаев** является специалистом по экономико-математическому моделированию анализа и прогнозирования регионального рынка труда. В настоящее время его научные интересы затрагивают моделирование ценообразования на объекты недвижимости, а также модели взаимодействия конкурентов.

Профессор **Александр Михайлович Карякин** занимается разработкой моделей системы поддержки принятия решений (на тепловых электростанциях, в образовании, в системе муниципального управления и др.). Ряд его научных работ посвящен разработке инструментария для анализа кредитоспособности предприятий в условиях неопределенности, моделированию процессов обоснования инвестиционных решений на энергетических предприятиях.

Нельзя не вспомнить и вклад тех, кто сегодня не работает в совете, но был в числе его членов в разные годы. Первые защиты диссертаций в области банковского дела проходили при активном участии в их экспертизе заведующей кафедрой банковского дела Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов Галины Николаевны Белоглазовой. Она и сегодня участвует в заседаниях диссертационного совета и как научный консультант (в частности, на защите докторской диссертации Е. А. Бибиковой), и как официальный оппонент, и как представитель ведущей организации. Как признается Галина Николаевна: «Если бы не требование ВАК о том, что ученый может работать только в одном “стороннем” совете (а для нее “сторонним”, но “родным” является диссертационный совет при Санкт-Петербургском государственном инженерно-экономическом университете. — С. Д.), с удовольствием приезжала бы на заседания диссертационного совета в Иваново».

Активный эксперт по работам в области финансового менеджмента в первые годы работы диссертационного совета — Юрий Муминович Бахрамов. Его знания и опыт работы в диссертационном совете по экономическим наукам Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, высокая планка требовательности к качеству представляемых соискателями диссертаций в сочетании с необыкновенной мягкостью и интеллигентностью привнесли особую атмосферу в работу совета. Всегда с благодарностью вспоминают тогда еще соискатели, а сегодня кандидаты наук заинтересованное, лишенное формализма общение с ними Дмитрия Брониславовича Бабаева. Результатом его работы были не только ответы на вопросы предварительной экспертизы, но и очень конкретные пожелания по совершенствованию текста диссертаций. Не всякий эксперт так внимательно прочитает диссертацию, чтобы дать соискателю мотивированное суждение по улучшению ее качества! Члены диссертационного совета и соискатели с нетерпением ждут возвращения Дмитрия Брониславовича в совет в новом качестве доктора наук!

С большим теплом члены диссертационного совета вспоминают период, когда диссертационным советом руководил ректор ИГХТУ профессор Оскар Иосифович Койфман (2002 г.). Его большой заслугой является «примирение» в стенах одного совета таких далеких друг от друга экономических специальностей, как «Финансы, денежное обращение и кредит» и «Математические и инструментальные методы экономики».

К юбилею диссертационный совет подошел с неплохими показателями. За 10 лет работы успешно защищена 151 диссертационная работа (в том числе 15 докторских, что составляет 10 % всего количества диссертаций). 72 % соискателей выполнили свои научные исследования в вузах города Иванова, что еще раз подтверждает нацеленность диссертационного совета на решение проблем подготовки кадров высшей квалификации для региона. Отрадно, что 48 % соискателей прошли подготовку в аспирантуре и докторантуре Ивановского государственного химико-технологического университета. «География» остальных 28 % соискателей весьма представительна — 16 регионов России и 2 иностранных государства (Украина и Эфиопия). Среди иногородних соискателей лидирующие позиции занимает Нижний Новгород — 11 % защит. Анализ показал, что 51 % диссертаций — это работы, выполненные мужчинами, 49 % — женщинами. Лидер среди научных руководителей по количеству защитившихся под его руководством соискателей — профессор Ю. А. Соколов (20 % от общего количества защит, в том числе 15 % от числа кандидатских и 60 % от числа докторских диссертаций).

Анализ тематики рассмотренных за последние 10 лет диссертаций позволяет выделить основные направления, по которым ведутся исследования соискателей ученой степени доктора и кандидата экономических наук.

Развитие теории и практики финансов организаций, решение проблем совершенствования их финансового механизма, формирования рыночной стоимости организаций, функционирующих в различных сферах экономики, содержалось в докторских диссертациях В. В. Литовченко (2005 г.), М. И. Лисицы (2007 г.), Д. В. Пятницкого (2009 г.), кандидатских диссертациях И. А. Астраханцевой (2000 г.), М. В. Гордеевой, О. С. Халезовой, Е. А. Щербины (2002 г.), С. В. Горбунова, Д. В. Карпова, Л. В. Костяновой, И. А. Астахова, М. В. Малафеевой (2003 г.), Н. В. Смирновой, М. В. Шахватовой, А. С. Брусовой, Т. В. Куликовой (2004 г.), С. В. Рязковой, А. А. Коровкина, Н. В. Балабановой, Е. Н. Подоляко, И. В. Юрасова (2006 г.), О. В. Несмачных, М. В. Антипова, А. А. Хомяковой, К. С. Баранова (2007 г.), Е. П. Дубровиной, О. А. Тихомировой, И. А. Павловой, Д. В. Вяткина, А. П. Гофтман, А. Э. Карягина (2008 г.).

Разработке и развитию теории государственных и муниципальных финансов были посвящены докторская диссертация О. А. Гришановой (2005 г.), кандидатские диссертации П. Ю. Баруличевой, А. Н. Шепелева (2001 г.), Д. Ю. Шахова (2002 г.), Н. В. Степановой, О. А. Гайдуковой, Ю. В. Туманской, Ю. Е. Бобылевой (2004 г.), А. А. Кавинова, Е. Н. Колосовой, Н. Н. Мамыкиной, Т. Б. Воробьевой, Н. А. Щербаковой (2005 г.), А. А. Горохова, О. В. Калининой, В. В. Рулевой (2006 г.), Т. Р. Валинурова (2007 г.), А. Г. Фомина, А. В. Солодова, Н. Н. Акимова (2008 г.), В. Н. Гусаровой, А. В. Макаровой (2009 г.).

Исследованию различных аспектов деятельности коммерческих банков, развитию теории и практики банковского менеджмента, формированию банковской системы и ее инфраструктуры, формированию эффективной платежной системы были посвящены докторские диссертации Е. А. Бибиковой (2005 г.), Н. П. Радковской (2006 г.), В. В. Аленина (2007 г.), кандидатские диссертации В. В. Зайцева (2001 г.), С. Ю. Хасяновой, Л. С. Бадак (2002 г.), Е. С. Трениной, О. В. Котиной (2003 г.), Е. В. Горюкова, С. В. Чадина (2004 г.), Д. В. Бахтина, Т. Е. Гадомской, С. П. Гордеева (2005 г.), А. М. Кабе-

шевой, А. К. Щеглаковой, Е. А. Проскуриной, О. В. Меленчук, Айалеу Волдие Касса (2006 г.), С. Н. Литуса, А. И. Герчака, Н. П. Елисеевой (2007 г.), А. Л. Морковкина, Е. Б. Морковкиной, И. А. Смирновой, О. В. Масленникова (2008 г.), М. Е. Шилова, Ю. В. Кораблева (2009 г.).

Развитию системы банковского регулирования и надзора, развитию банковского мониторинга, решению проблемы обеспечения институциональной основы развития банковского сектора и его взаимодействия с Центральным банком РФ были посвящены докторская диссертация С. Е. Дубовой (2006 г.), кандидатские диссертации С. В. Мешалкина, В. В. Ткаченко, В. В. Аленина (2000 г.), Е. В. Груздевой, Я. Э. Жуковой (2001 г.), Ю. Ю. Мазиной (2002 г.).

Развитию финансовых отношений в энергетике были посвящены диссертации на соискание ученой степени доктора наук В. И. Колибабы (2004 г.), Р. В. Огорокова (2006 г.), Н. В. Ключковой (2008 г.), кандидатские диссертации О. В. Макашиной, В. В. Рыжова (2000 г.), С. А. Журавлева (2001 г.), Ю. Г. Федорищева, Ю. П. Ямпольского, В. И. Котикова (2002 г.), А. С. Шевчука, С. В. Лукина, Д. П. Чернова (2003 г.), В. А. Капитонова (2004 г.), А. С. Тарасовой, А. Г. Помельникова (2008 г.).

Проблемам становления, развития и регулирования финансового рынка, современным тенденциям организации и функционирования системы страхования и рынка страховых услуг, обеспечению сбалансированной политики в области инвестиций были посвящены докторская диссертационная работа Н. А. Амосовой (2003 г.), кандидатские диссертации Н. В. Ключковой, Е. Ю. Соколовой, О. В. Рушневской, Н. А. Ковалевой (2000 г.), А. В. Вянни (2001 г.), В. А. Большакова, Ю. А. Чистяковой (2002 г.), А. П. Пантелеевой (2006 г.), О. Ю. Парамоновой, П. С. Счисляева (2007 г.), А. С. Сырбу (2008 г.), Д. В. Абрамова (2009 г.).

Достаточно разноплановым представляется спектр задач, решаемых в диссертациях по специальности 08.00.13 «Математические и инструментальные методы экономики».

Развитию теоретических основ методологии и инструментария проектирования, разработке и сопровождению информационных систем субъектов экономической деятельности посвящены диссертации Е. О. Грубова (2001 г.), В. В. Комлева (2006 г.), А. П. Обухова (2007 г.), М. Н. Игнатьева (2007 г.), М. А. Лешиной (2009 г.).

Разработка систем поддержки принятия решений для рационализации организационных структур и оптимизации управления экономикой содержится в докторских диссертациях В. Г. Чернова, Д. И. Коровина (2007 г.) кандидатских диссертациях Т. А. Моториной, М. Ю. Чернова, В. С. Новикова (2001 г.), Ю. В. Вылгиной, Г. В. Канакиной (2002 г.), И. Г. Шелепиной (2003 г.), Е. Л. Нестерова (2004 г.), В. Г. Бардюкова (2005 г.), М. А. Шашенковой, О. Н. Осиповой (2006 г.), М. К. Суворова (2007 г.) Т. Г. Мосуновой (2008 г.).

Разработке концептуальных положений использования новых информационных и коммуникационных технологий с целью повышения эффективности управления в экономических системах посвящены кандидатские диссертации М. В. Ворыханова (2003 г.), В. С. Ульяновца (2003 г.), А. В. Илларионова (2006 г.), С. М. Комолова (2008 г.), А. Ю. Журавлева (2009 г.).

Разработке и развитию математических методов и моделей анализа и прогнозированию развития социально-экономических процессов общественной жизни: демографических процессов, рынка труда и занятости населения,

качества жизни населения и др. посвящена докторская диссертация М. Б. Ермолаева (2005 г.), кандидатские диссертации Т. Н. Елиной, С. Ю. Тальянова (2001 г.), А. А. Миролюбовой (2002 г.), О. В. Гоновой (2003 г.), В. А. Анфилова, Д. С. Градусова (2004 г.), М. Р. Виноградовой (2005 г.), Т. Д. Раевой (2006 г.), А. О. Голятина, А. О. Проскурина (2008 г.), Т. С. Заводовой (2009 г.).

Мы гордимся нашими выпускниками, в разное время защищавшими кандидатские и докторские диссертации в совете. Многие защищались, будучи уже публичными людьми, другим ученым степень позволила шагнуть вверх по карьерной лестнице. Среди наших выпускников бывший мэр г. Иванова А. Г. Фомин, главный аудитор Центрального банка Российской Федерации заместитель председателя Банка России В. В. Ткаченко, начальник Главного управления Банка России по Костромской области В. В. Аленин (Владимир Викторович в 2000 г. защитил в совете кандидатскую диссертацию, а в 2007 г. — докторскую), заместитель начальника Главного управления Банка России по Нижегородской области Ю. В. Кораблев, начальник управления по работе с кредитными организациями Главного управления Банка России по Ивановской области С. П. Гордеев, руководители ОАО «Рязаньэнерго» С. А. Журавлев и Ю. Г. Федорищев, «Таймырэнерго» — Ю. П. Ямпольский и В. Г. Бардюков, «Мариэнерго» — В. И. Котиков, «Родники-текстиль» — Е. Л. Нестеров, Ивановского регионального отделения Российского фонда федерального имущества при Правительстве РФ — В. А. Анфилов, Топливной компании «Волга-Транс-Ойл» (г. Нижний Новгород) — А. А. Кавинов, Председатель правления банка «Иваново» А. Л. Морковкин, руководитель департамента комплаенс-контроля «Росбанка» (г. Москва) С. В. Мешалкин, руководитель службы внутреннего контроля «Зираат-Банка» (г. Москва) Е. Ю. Соколова, главный инспектор департамента стратегического контроля ресурсного обеспечения социально-экономического развития Счетной палаты РФ (г. Москва) А. В. Солодов и многие другие.

Отрадно отметить, что вузовская наука также «приросла» нашими выпускниками. В Иванове — это профессора Ивановского государственного химико-технологического университета С. Е. Дубова, М. Б. Ермолаев, О. А. Гришанова, профессор Ивановского государственного университета Е. А. Бибикина, профессор Н. А. Амосова, профессора Ивановского государственного энергетического университета В. И. Колибаба, Д. И. Коровин, Н. В. Ключкова, доцент Ивановской государственной текстильной академии Д. В. Пятницкий. В Санкт-Петербурге — профессора Р. В. Окоороков (Санкт-Петербургский государственный политехнический университет), Н. П. Радковская (Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов), М. И. Лисица (Санкт-Петербургский государственный университет), в Костроме — профессор В. В. Аленин (Костромской государственный технический университет), во Владимире — профессор В. Г. Чернов (Владимирский государственный университет), в Комсомольске-на-Амуре — профессор В. В. Литовченко (Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет), в разные годы защитившие докторские диссертации в совете.

В соответствии с приказом Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки № 1925-1930 от 29.09.2009 г. срок полномочий совета по защите докторских и кандидатских диссертаций Д 212.063.04 продлен на период действия номенклатуры специальностей научных работников, утвержденной приказом Министерства образования и науки России от 25.02.2009 г.

№ 59. Пожелаем совету дальнейших успехов на ниве аттестации кадров высшей квалификации, а его выпускникам — новых успехов в науке!

РЕЦЕНЗИИ

Б. Д. Бабаев

Рец. на кн.: Гордеев В. А., Корняков В. И. Теоретические основы собственности : моногр. — Ярославль ; М. : Изд-во ЯГТУ, 2009. — 77 с.

Авторы рецензируемой монографии — действительные члены Академии философии хозяйства и Философско-экономического ученого собрания МГУ им. М. В. Ломоносова заведующий кафедрой экономической теории Ярославского государственного технического университета доктор экономических наук В. А. Гордеев и доктор экономических наук, профессор этой кафедры В. И. Корняков представили в своей книге, на наш взгляд, принципиально новую концепцию теоретических основ собственности. В отличие от имеющих распространение работ по данной теме, отражающих неоклассический или институциональный взгляд на исследуемую категорию и посвященных в основном формам проявления собственности, в предлагаемой книге главное внимание акцентируется на эндотерическом рассмотрении сущностно-содержательного аспекта изучаемого предмета. В качестве методологической базы такого рассмотрения авторы используют классическую политэкономии при анализе сущности собственности и в то же время не отбрасывают неоклассический и институциональный подходы, а отводят им место при описании форм проявления собственности. Таким образом, реализуется методологический принцип плюрализма и дополнительности исследовательских подходов, делается попытка целостного изучения предмета в единстве его содержания и формы.

Важное место в анализируемой работе отведено выявлению противоречивого характера собственности в советский и современный периоды нашей страны. Авторы показывают, насколько широко распространенное правовое рассмотрение отношений собственности далеко от адекватного отражения ее сущностно-содержательной стороны. Такой анализ требуется авторам, чтобы на основе изучения ретроспективы и сиюминутности найти пути исследования динамики отношений собственности в будущем социуме. Попытка произвести указанное исследование, сделанная авторами рассматриваемой монографии, на наш взгляд, заслуживает весьма положительной оценки.

Правда, нельзя не заметить, что нацеленность на будущее нередко приобретает небесспорные прогнозы и аргументы, да и обрисовано это будущее отношений собственности лишь в виде не очень четкого «абриса». Но ведь надо иметь в виду сложность самого предмета исследования, а тем более прогнозирования динамики его будущих метаморфоз. Думается, отмеченный недостаток будет преодолеваться в процессе дальнейшей исследовательской работы авторов по такой важной и сложной проблеме экономической теории. Ведь нельзя не согласиться с авторами в их характеристике сложности исследуемой проблемы: «Концепция российских реформ 1990-х гг. состояла в том,

что замена якобы “ничьей: общественной собственности ее противоположностью, частной, сразу придаст российской экономике требующиеся ей динамизм и эффективность (гремевшая тогда, но ныне никем не вспоминаемая программа “пятьсот дней”). Но реформаторы не видели “устройства”, образования, в котором собственность непосредственно или через какие-то промежуточные звенья трансформировалась бы в ход, в успехи производства, не имели представления о различии между правовой и экономической собственностью и ограничились заменой прежнего государственного правового собственника новыми, частными, — тоже правовыми. Они, понятно, принялись превращать свалившиеся на них материальные ценности в деньги, распродавать предприятия, оборудование. Прекратили существование 70 тыс. предприятий. Более чем вдвое упало общественное производство, большинство ваучеризированного населения превратилось в бедных и нищих. Вывод несомненен. Реформаторы не овладели собственностью как общественным отношением, она “не далась” им. Ранее она “не далась” и руководству КПСС, — в послесталинское время советская экономика постепенно утрачивала свой динамизм. Она “не дается” и развитым капиталистическим странам: их реальное экономическое развитие много ниже тех возможностей, которые заявляют их наличными ресурсами. Оказалось, что это только в иных наших научных книжках собственность столь понятна, а иногда даже и столь проста. Надо реагировать на суровые сигналы жизни, настраивать свое мышление на то, что в собственности до сих пор мало чего выяснено-открыто, что в ней тайн много больше, нежели принято полагать, что привычные некоторым авторам пути ее исследования ведут в никуда и что необходимо предпринимать новые поиски, не укладывающиеся в уже проторенные дороги. И не надо чрезмерно бояться того, что это новое на первых порах может вызвать неприятие, отторжение. Это — весьма обычная и даже закономерная ситуация в науке, в жизни» (с. 5—6 рецензируемого издания).

Вполне разделяем мнение, которое высказали еще до выпуска рассматриваемой книги ее первые рецензенты — директор Ярославского филиала Всероссийского заочного финансово-экономического института доктор экономических наук Г. А. Родина, а также кафедра экономической теории Ярославского государственного педагогического университета им. К. Д. Ушинского, о том, что материалы ее могут представлять интерес для ученых, исследующих актуальные проблемы экономической теории, а также для органов государственной власти и управления, занимающихся решением практических задач по оптимизации макроэкономической политики.

Учитывая, что в ЯГТУ на инженерно-экономическом факультете изучается дисциплина «Теоретические основы собственности» (специальность «Менеджмент организации»), а учебники и учебные пособия по ней, к сожалению, пока отсутствуют, считаем правильным, что теоретические положения данной книги рекомендованы преподавателям и студентам для использования в учебной работе по указанной специальности. Кроме того, эти положения вполне резонно рекомендованы магистрантам (направление «Экономика», программы «Экономическая теория» и «Финансовая экономика») при изучении дисциплины «Формы собственности и их эффективность в современной экономике». В связи с этим в помощь студентам и магистрантам в книгу включены приложения, содержащие необходимые программно-методические материалы.

А. И. Новиков

Рец. на кн.: Иродова Е. Е. Новая экономика: специфика, преимущества и угрозы : моногр. — Иваново : Иван. гос. ун-т, 2010. — 164 с.

В монографии исследуются актуальные проблемы «новой экономики» и ее ключевые особенности, среди которых новый уровень знаний, интеллектуального капитала, инновационной среды, конкуренции, организационно-управленческих моделей бизнеса и др. При этом, с одной стороны, рассматривается «ядро» постиндустриальной хозяйственной системы — инновационный сектор, базирующийся на принципиально новом уровне знаний и квалификации, предполагающий использование интеллектуалоемких ресурсов на «входе», применение наукоемких технологий в «процессе» и получение высокотехнологичных продуктов и услуг на «выходе».

Однако этот аспект — лишь часть более широкого подхода к определению статуса «новой экономики» как экономики новых пропорций и структур. Автор подчеркивает, что доля экономики знаний уже сейчас составляет в развитых странах мира 17—20 %, при этом темпы ее роста достигают примерно 30 %. Наряду с этим изменяются пропорции между традиционным реальным бизнесом и виртуальной электронной коммерцией, которая существенно расширила свои рыночные ниши в области инвестиционных контрактов, лизинговых сделок, фондовых операций, кредитных соглашений и пр.

Указывается на изменение соотношений между государственным и частным сектором экономики в том плане, что государство передает частному бизнесу по аутсорсингу целый ряд функций, обеспечивая тем самым более высокую эффективность совершения сделок. При этом государство оставляет за собой решение глобальных проблем, касающихся социальной политики, патронажа в сфере научных исследований и ряда других.

В монографии ставится вопрос изменения пропорций между реальным и финансовым секторами экономики в пользу последнего, что сопровождается возникновением и развитием угроз крупных финансовых крахов. В этой связи автор уделяет особое внимание исследованию объективных причин финансового кризиса 2008—2009 гг., который стремительно перерос в экономический, спровоцировав массовые банкротства в целом ряде отраслей и секторов мировой экономики. Особо подчеркивается гипертрофированное развитие финансовой и в целом спекулятивной сферы, результатом чего явились огромные кредитные риски и катастрофически растущие объемы «токсичных активов». «Венчурная модель капитализма», сложившаяся в США в 1980—1990-е гг. в результате масштабного дерегулирования экономики, способствовала развитию авантюрного типа предпринимательства во многих сферах, и прежде всего в ИКТ и финансах. Отмечается проведение неадекватной экономической политики в промышленно развитых странах, прежде всего в США, с акцентом на рост страны в долг и форсированное развитие производных финансовых инструментов — деривативов.

Таким образом, автор делает вывод, согласно которому одна из причин современного кризиса уходит своими корнями в глобальную реструктуризацию мирового финансового рынка в пользу стремительного развития его

фондовой составляющей, причем той ее части, которая обладает наивысшим спекулятивным потенциалом (производные фондовые инструменты). Расширение использования деривативов для спекулятивной игры на финансовых рынках в итоге резко повышает системную неустойчивость мировых финансовых рынков, увеличивая, а не снижая инвестиционные риски. В мировой банковской системе происходит структурный сдвиг: традиционно присущие сектору риски кредитные институты списывают со своих балансов путем создания синтетически скроенных деривативных продуктов. Кредитные риски переходят из банковского сектора к другим участникам инвестиционного сообщества — на первом этапе к хедж-фондам, а далее по спекулятивной цепочке — к покупателям эмитируемых ими ценных бумаг. Иными словами, нарушается привычная структура взаимоотношений между кредитором и заемщиком капитала, а оценка кредитного риска постепенно исчезает из самой сути процесса предоставления кредитов.

В результате, «финансиализация» мировой экономики в последние 2—3 десятилетия нарастала быстрее глобального ВВП в 6—8 раз, доля финансового сектора в корпоративных прибылях США увеличилась с 16 % в 1970—1980-е гг. до 40 % в 2000-е гг.

Монопольное положение банков и финансовых корпораций относительно главного ликвидного ресурса — финансов (денег) явилось основанием для назначения высшим банковским служащим неадекватно высоких окладов, вознаграждений (бонусов) и дивидендов. Ситуацию усугубила неточность в оценках будущих перспектив и доходности запущенных инновационных проектов в сфере интернет-технологий, массмедиа, консалтинге и пр. Нельзя не отметить стремительное распространение в мире потребительского стиля жизни и престижного потребления (подогретое пропагандой западных стандартов среднестатистического потребления благ и услуг).

Монография Е. Е. Иродовой «Новая экономика: специфика, преимущества и угрозы» отличается целостным и оригинальным взглядом на знаковые трансформации хозяйственного механизма современной экономики.

ПАМЯТНЫЕ СТРАНИЦЫ

ПАМЯТИ ПРОФЕССОРА В. Я. ЛИОНА

Виктор Яковлевич Лион (22 ноября 1923 г. — 19 апреля 2000 г.) — заслуженный деятель науки Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Владимирского государственного педагогического университета, автор более 230 научных работ.

В жизни и творческом пути Виктора Яковлевича нашла отражение история целого государства со всеми его проблемами, победами и надеждами. Виктор Яковлевич Лион родился в Киеве 22 ноября 1923 г. и был младшим ребенком в семье. Его отец Яков Осипович Лион — инженер-строитель, участвовал в строительстве Китайско-Восточной железной дороги, в создании крупных промышленных объектов Ташкента, Москвы, Подольска. Мать — Ксения Игнатьевна Свидерская, выпускница царской гимназии, занималась воспитанием детей, а в семье их было трое. Именно благодаря матери все дети приобрели творческие профессии.

После смерти отца семья осталась в г. Подольске под Москвой, где ее и застала Великая Отечественная война. В 1942 г. после окончания девятого класса средней школы Виктор Яковлевич ушел добровольцем на фронт. Родня по этому поводу говорила, что он стихами убедил военных комиссаров взять его в Красную армию. Мальчишкой он попал служить в пехоту на передовую на Калининский фронт, а с 1943 г. — в артиллерийскую разведку. «Пропахал по-пластунски» всю Европу, участвовал в крупных военных операциях и закончил войну в звании старшего сержанта в Праге.

В пропитанный кровью суглинок,
Срезая верхушки осин,
За миною грохнулась мина,
И дымом окуталась синь.
По старым готическим крышам
Огонь, извиваясь, ползет;
— За Родину! — в зареве вспышек
Рванулись солдаты вперед.
Кто в этом бою мог поведать,
В бушующем море огня,
Что нынче до нашей Победы
Всего оставалось три дня*.

За ратный подвиг Виктор Яковлевич был награжден боевыми орденами и медалями, в том числе орденом Красной Звезды, орденом Великой Отечественной войны второй степени, медалью «За освобождение Праги» и др.

После Победы участникам Великой Отечественной войны было разрешено поступать в высшие учебные заведения как закончившим десятилетку,

* Здесь и далее цитируются стихи В. Я. Лиона.

и в 1946 г. Виктор Яковлевич поступил в Ивановский педагогический институт на филологический факультет. Очень не просто складывалась его трудовая биография.

Вчерашних боев фронтовые герои
Встали на новом фронте строек.

В вузе Виктор Яковлевич последовательно прошел все ступени карьерной лестницы: от простого преподавателя до заведующего кафедрой. Он начал свою трудовую деятельность в 1951 г. в должности заведующего кабинетом Ивановского педагогического института, потом работал в Ивановском химико-технологическом институте ассистентом на кафедре политической экономии, далее доцентом, а затем заведующим кафедрой политической экономии, и наконец, заведующим кафедрой экономической теории Владимирского государственного педагогического университета. В 1964 г. Виктор Яковлевич Лион успешно закончил очную аспирантуру экономического факультета Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова и там же защитил кандидатскую диссертацию на новаторскую для того времени тему, посвященную бюджету советской семьи. Его работа вызвала огромный интерес не только российских, но и зарубежных исследователей. Друзья Виктора Яковлевича шутили, что брошюра, выпущенная обществом «Знание» по данной проблематике, была тут же приобретена американской разведкой.

В 1983 г. Виктор Яковлевич защитил докторскую диссертацию на тему «Распределение фонда благосостояния и всестороннего развития членов общества в условиях развитого социализма» в МГУ им. М. В. Ломоносова. Его оппонентами были известнейшие в то время ученые — В. Ф. Майер, И. И. Столяров, В. И. Котелкин. Консультировал Виктора Яковлевича ученый мирового уровня, чьи работы были известны и за пределами России, профессор Е. И. Капустин.

Объем собственных опубликованных работ Виктора Яковлевича впечатляет. Его книги выходили в издательстве «Экономика» и Верхневолжском книжном издательстве, переводились на иностранные языки, а некоторые книги скупались целыми тиражами прямо в типографии. Статьи Виктора Яковлевича можно найти в известнейших научных журналах и альманахах, таких как «Вопросы экономики», «Экономические науки», «Вестник Московского государственного университета» (серия «Экономика»), «ЭКО» и др. Фамилию и инициалы В. Я. Лион часто можно увидеть в авторефератах диссертаций, посвященных проблемам заработной платы, социальным государственным внебюджетным фондам, вопросам оплаты труда и формирования совокупного личного дохода.

Виктор Яковлевич был не только ученым, но и организатором науки. Под его непосредственным руководством был осуществлен ряд интереснейших проектов во Владимирской области, в том числе совместно с Институтом экономики РАН и фондом TACIS. Результаты этих исследований нашли отражение в работах его аспирантов и учеников, в проектах и программах Владимирской области, стратегиях развития малых городов Российской Федерации.

Талант Виктора Яковлевича нашел отражение и в его художественном творчестве — в поэзии и живописи. Он мастерски владел как пером, так и

кистью. До последних дней своей жизни он писал стихи, многие из них опубликованы и продолжают радовать читателей. А вот его пейзажи, написанные маслом, и акварели никогда не участвовали в выставках, они хранятся у его друзей, учеников и коллег, вселяют в них уверенность и заряжают оптимизмом.

Виктор Яковлевич был настоящим Учителем и Другом своим ученикам. Он всегда был нетерпим к несправедливости, научной беспринципности, вставал на защиту слабых и обиженных, всегда поддерживал работы молодых исследователей.

Жизнь Виктора Яковлевича — это достойный пример служения науке и образованию. Не случайно в 1996 г. он был удостоен правительственной награды — звания «Заслуженный деятель науки Российской Федерации».

До последнего вздоха Виктор Яковлевич был увлеченным человеком, презирал покой и рутину, много и творчески работал, был искренне предан идеалам науки и своей Родины — России.

О. Б. Дигилина

КРИТЕРИАЛЬНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ РЫНОЧНОСТИ ОПЛАТЫ ТРУДА

Рассмотрен ряд базовых критериев рыночности оплаты труда, позволяющих определять степень рыночной ориентированности и разрабатывать инструментарий совершенствования организации оплаты труда отечественных предприятий.

Ключевые слова: рынок, труд, организация, оплата труда, критерий, совершенствование.

In the article reviewed a number of basic criteria of market wage, allowing to determine the degree of market orientation and to develop tools to improve the wages organization of domestic enterprises.

Key words: market, labour, organization, wages, criteria, improvement.

Переживаемый в настоящее время глобальный финансово-экономический кризис не только служит очередной иллюстрацией давно уже осмысленных экономической теорией и все еще непреодолимых на практике «провалов рынка», но и с новой силой ставит вопрос о самих критериях «рыночности» и «нерыночности» в экономике.

Нам представляется, что внушительные последствия этого кризиса для российской экономики вынуждают отечественную науку существенно скорректировать подходы к теоретической разработке целого ряда вопросов, связанных с функционированием рыночного механизма как такового. В первую очередь это касается вопросов рыночной оценки труда.

Общеизвестно, что рынок как экономическую систему отличают экономические стимулы к труду, тем удивительнее, что вопросы труда и заработной платы, являвшиеся одними из ключевых направлений исследований в советской политэкономии, в современной российской науке отошли на второй план. Мы уже два десятилетия живем в экономических условиях, принципиально отличных от условий советской экономики, однако до сих пор не имеем полноценной теории собственно рыночной оценки труда — теории, которая бы отвечала основным функциям экономической науки: познавательной, прикладной и прогностической. В результате парадокс: в стране, переходящей к рынку, внедряются новые системы оплаты труда при отсутствии четкого понимания того, в чем «рыночность» этой оплаты заключается.

Разработанная нами концепция рыночной оценки труда позволяет выделить ряд критериев, благодаря которым мы можем проводить анализ организации оплаты труда предприятия и определять степень ее рыночной ориентированности.

© Варзин В. В., 2010

Научно-исследовательская работа проведена в рамках реализации ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009—2013 годы.

• Серия «Естественные, общественные науки»



Концептуально рыночная оценка труда рассматривается нами как сложный многофакторный процесс (см. схему). Учет в нем формируемого под воздействием спроса и предложения на рынке труда равновесного (рыночного) уровня заработной платы необходим, но не достаточен. Рыночность оплаты труда предполагает вовлеченность в процесс формирования заработной платы целой совокупности рынков, рассматриваемой нами как взаимодействующая система. Так, к упомянутому нами рынку труда можно добавить рынок потребительских товаров и услуг, где в рыночных условиях формируются ценовые характеристики основных затрат на воспроизводство используемого в процессе производства продукции труда как экономического ресурса. Иными словами, можно сказать, что здесь формируется своеобразная объективная оценка труда по затратам. Другой формой рыночного воздействия на формирование заработной платы является влияние на этот процесс рынка конечной продукции предприятия, на котором осуществляется объективная оценка результатов труда совокупного работника организации, т. е. происходит своеобразная рыночная оценка труда по результатам.

Аспект чисто рыночного воздействия на процесс формирования заработной платы дополняется нами учетом квазирыночных и внерыночных факторов влияния, недооценивание которых существенно снижает объяснительный, прогностический и прикладной потенциал нашей теоретической разработки.

Авторский концептуальный подход к анализу механизма формирования заработной платы в рыночной экономике выступает основой разработки системы критериев рыночности оплаты труда. На наш взгляд, рыночная оплата труда должна удовлетворять следующим критериям.

1. *Наличие связи заработной платы работника с рыночной («среднестатистической») заработной платой.* Данный критерий характеризует зависимость заработной платы работника предприятия от изменений, происходящих на рынке труда. Если работодатель при установлении величины заработной платы наемных работников не ощущает воздействия рынка труда, то существующую организацию заработной платы нельзя признать рыночной.

2. *Отсутствие значительного ограничения конкурентных сил на рынке труда.* Этот необходимый критерий рыночности оплаты труда выделяется по причине того, что соответствие заработной платы работника первому из рассматриваемых критериев (наличие связи заработной платы работника с рыночной («среднестатистической») заработной платой) еще не гарантирует рыночности оплаты труда, т. к. рыночный уровень заработной платы (в качестве определенного ориентира которого выступает «среднестатистическая» заработная плата), складывающийся на определенном профессионально-квалификационном сегменте локального рынка труда, должен, в свою очередь, образовываться в условиях существенного проявления конкурентных сил на рынке труда. Значительное ослабление конкурентных сил на данном типе рынка вызывает существенный подрыв рыночности оплаты труда.

3. *Учет аспекта воспроизводства рабочей силы в заработной плате работника.* Необходимость обеспечения полноценного воспроизводства рабочей силы, являющейся основным производственным фактором, выступает в качестве базового условия устойчивого конкурентоспособного существова-

ния предприятия, функционирующего в рыночной среде. Поэтому мы считаем, что учет воспроизводственного аспекта в заработной плате работника является необходимым критерием рыночности оплаты труда.

4. *Наличие связи заработной платы работника с финансовыми результатами деятельности предприятия.* Этот критерий рыночности оплаты труда характеризует наличие связи заработной платы работников предприятия с рынком продукции, выпускаемой данным предприятием. Учет в организации заработной платы того обстоятельства, что труд совокупного работника предприятия в конечном счете получает рыночную оценку на рынке производимой предприятием продукции, является объективным требованием рыночной системы хозяйствования.

5. *Свободный индивидуальный выбор основных субъектов социально-трудовых отношений.* Свободный (добровольный) индивидуальный выбор является одной из фундаментальных категорий экономики. Однако в реальной экономической практике индивидуальный выбор основных субъектов социально-трудовых отношений очень часто предстает как вынужденный. Данное обстоятельство, на наш взгляд, можно трактовать как проявление подрыва рыночности оплаты труда. Поэтому мы считаем, что наличие свободного индивидуального выбора является одним из основных критериев рыночности оплаты труда.

6. *Оплата труда на предприятии должна выступать в качестве «цены согласия» основных субъектов социально-трудовых отношений.* Если заработная плата не соответствует обозначенному критерию рыночности оплаты труда, то в данном случае можно говорить либо о наличии вынужденного характера индивидуального выбора, приводящего к подчиненному по отношению к работодателю положению работника (что, в свою очередь, приводит к невыполнению условия предыдущего критерия рыночности), либо о существовании конфликта между представителями труда и капитала, что ставит под сомнение и реализацию процесса рыночной оценки труда, и функционирование самого предприятия.

7. *Отсутствие барьеров мобильности рабочей силы.* Выделение данного критерия рыночности оплаты труда обусловлено тем обстоятельством, что в условиях существенного ограничения территориальной и профессионально-квалификационной мобильности рабочей силы происходит нарушение базовых принципов рыночной экономики — и в первую очередь свободной аллокации экономических ресурсов. Кроме того, наличие значительных барьеров мобильности рабочей силы может приводить (например, в условиях малых городов) к проявлению вынужденного характера индивидуального выбора, что позволяет констатировать факт невыполнения пятого из отмеченных нами критериев рыночности оплаты труда.

Таким образом, представленная совокупность критериев рыночности оплаты труда, на наш взгляд, может выступать в качестве одной из базовых составляющих формирования инструментария анализа и совершенствования существующих в отечественных организациях систем оплаты труда.

ББК 65.01

*Н. Ю. Смольницкая***ОБЩЕСТВЕННОЕ ЗДОРОВЬЕ:
ИЗДЕРЖКИ И ВЫГОДЫ ИНДИВИДА,
ПРЕДПРИЯТИЯ И ОБЩЕСТВА**

Рассматривается сущность понятия «общественное здоровье» в разрезе его составляющих. Проводится его конкретизация относительно индивида, предприятия и общества с точки зрения издержек и выгод.

Ключевые слова: общественное здоровье, социальное благополучие, человеческий потенциал.

The article contents the research of the notion «social health» essence and its elements. The author gives concrete expression to this notion by the expenses and profits of the individual, the enterprise and the society level.

Key words: social health, societal prosperity, human potential.

Тема «политической экономии общественного здоровья» рассматривается нами как устойчивое триединство «социального благополучия, развития человеческого потенциала и активного долголетия». С одной стороны, мы следуем традиции, выделяя физическую, духовную и социальную составляющие, с другой — конкретизируем понятие общественного здоровья: социальное благополучие как социальный комфорт и отсутствие социальных болезней, человеческий потенциал связаны с качеством трудовой жизни, активное долголетие уже говорит само за себя. Теоретическая, методологическая и прикладная полезность такого подхода в том, что он выполняет четкую методологическую функцию в исследованиях и дает важные ориентиры в социально-экономической политике государства.

Применительно к **индивиду** проблематика общественного здоровья развернута по пяти направлениям — затраты (издержки), выгоды (эффекты), факторы, экономическое поведение, личная и семейная ответственность. Политико-экономический подход (упор на объективность процессов) смыкается с институциональным подходом (акцент на решение, лично принимаемое человеком, т. е. субъективная сторона). Это отражает и своеобразие, и продуктивность нашей позиции. Издержки касаются прежде всего утраты трудоспособности, снижения уровня работоспособности и производительности труда, качества трудовой деятельности, что влечет за собой снижение доходов и возможностей карьерного продвижения. Выгоды означают эффективное состояние здоровья со всеми вытекающими отсюда позитивами. Кроме того, физически и духовно здоровые люди быстрее адаптируются к изменяющимся условиям, претендуют на высокий должностной статус, на дополнительное образование, могут организовать собственное дело, эффективнее работают в команде. Хорошее состояние здоровья позволяет человеку быстро и качественно наладить быт, создать полноценную семью и т. д.

© Смольницкая Н. Ю., 2010

• Серия «Естественные, общественные науки»

Из сопоставления выгод и издержек на основе имеющегося материала можно сделать вывод, что в современных российских условиях идет процесс роста издержек, не вызывающий адекватного приращения здоровья индивидов. Следует всячески стимулировать личную и семейную ответственность человека как за состояние своего здоровья, так и его семьи. Необходимо со стороны государства обеспечить долгосрочную мотивацию сохранения и укрепления здоровья индивида, что является крайне сложной и многогранной проблемой, предполагающей, что общество должно формировать требования к здоровью людей как к условию занятия должностей и выполнения работ. В этом случае оно активизирует статусную, инновационную, предпринимательскую, имущественную, трудовую мотивацию людей.

Рассматривая общественное здоровье в контексте **издержек и выгод предприятия**, мы утверждаем, что, с одной стороны, забота о здоровье персонала должна выступать в качестве нормы обременения собственников и менеджеров. В этом направлении действуют как формальные, так и неформальные нормы, вынуждающие бизнес нести определенный объем ответственности в отношении своего персонала. Это касается ответственности за здоровье персонала на предприятии в части страхования работников; обеспечения надлежащих условий труда, охраны труда и т. д.; формирования денежного фонда здоровья; создания медицинских структур (медпунктов, профилакториев и т. п.). Вместе с тем можно отметить, что в реальной российской действительности социальная ответственность бизнеса за состояние здоровья работников не только не сформировалась, а зачастую просто отсутствует. С другой стороны, доказываем, что объективно существуют и усиливаются факторы, стимулирующие менеджеров и владельцев заботиться о здоровье наемного персонала, и указываем на многообразие выгод, которые в данном случае приобретает предприятие, повышающее таким образом устойчивость и конкурентоспособность. Нами разработана классификация выгод: закрепление кадров, формирование стабильного и заинтересованного ядра трудового коллектива, устойчивость, лояльность трудового коллектива, сокращение числа неявок по болезни, повышение работоспособности, рост числа так называемых инновационных «контрабандных» проектов, демонстрационный эффект моральных норм.

Применительно к **обществу** в рамках линии социального благополучия внешние эффекты рассматриваются в связи с такими процессами и явлениями, как социальный комфорт общности и нации в целом, морально-нравственный климат, уровень пассионарности нации, уровень и качество общения, состояние здоровья в рамках неотъемлемых прав и обязанностей человека, реализация социальной справедливости. Ко второй линии относятся использование и развитие человеческого потенциала, что можно показать через производительность труда совокупного работника общества, инициативность как норму экономического поведения работника, мобильность рабочей силы. В качестве третьей линии рассматривается активное долголетие, которое мы выводим на такие индикаторы, как средняя фактическая продолжительность трудовой жизни, доля экономически активного населения в общей численности населения, качество трудовой жизни, показатели общей заболеваемости населения и существующие тенденции в этой области, уро-

вень инвалидизации. В результате исследования мы приходим к **выводу**, что современное российское общество не является социально благополучным: существуют социальная напряженность, социальная поляризация в отношении имущества и доходов, депрессии и стрессы как крупные проблемы, распространение социальных болезней, неудовлетворенность жизнью, морально-нравственные деформации. Мы предлагаем разрабатывать системное видение социального неблагополучия в России. Мы также отмечаем, что уровень использования человеческого потенциала в России сравнительно невысок. С одной стороны, это следствие низкого уровня здоровья, с другой — это отрицательно сказывается на производительности труда, мобильности рабочей силы, инновационности нации. Низкой можно считать и «среднюю активность» жизни россиян, на которую неблагоприятно воздействуют высокая смертность людей в трудоспособном возрасте, а также невысокая ожидаемая продолжительность жизни. Уровень экономической активности населения РФ не имеет устойчивой тенденции к росту, хотя в последние годы наблюдается некоторое улучшение данного показателя (в 2002 г. — 64, 9 %, в 2007 г. — 67,1 %).

На основе сопоставления издержек и выгод общественного здоровья применительно к РФ сделан вывод, что несмотря на некоторый рост затрат общества и населения на улучшение общественного здоровья выгода общества носит частичный характер и наиболее значимые проблемы не решены. Необходимо повысить ответственность всех субъектов за состояние общественного здоровья: это касается как индивида, предприятия, так и государства. Учитывая катастрофическое положение со здоровьем населения в нашей стране и принимая во внимание растущее неравенство в предоставлении медуслуг, мы поддерживаем тех исследователей и специалистов, которые применительно к сегодняшним условиям в России считают необходимым введение устойчивого бюджетного финансирования медицины с привлечением средств с предприятий и ряда категорий населения. В этом случае будет четко обозначено юридическое лицо, несущее ответственность за состояние здоровья общества, — государство с его социальной функцией. Финансирование может приобрести устойчивый характер, целесообразно конституционно зафиксировать минимальную долю госбюджета, идущую на цели здравоохранения. Необходимо также повышать личную и семейную ответственность за состояние здоровья человека. Очень важно, чтобы он понимал и соотносил все издержки и выгоды, связанные с наличием или отсутствием полноценного здоровья. Что касается предприятий (организаций), то целесообразно разрабатывать идею «собственность обременяет работодателя», он должен не только заботиться о том, чтобы предприятие работало и люди получали зарплату, но и о том, чтобы были нормальными содержание и условия труда.

ББК 74.04:58

Ю. В. Смольянинова

К ПРОБЛЕМЕ ВНЕДРЕНИЯ БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ В ВУЗЕ

Моделью организации учебного процесса, основывающейся на единстве модульных технологий обучения и зачетных кредитов, является кредитно-модульная система. Один из элементов этой системы — балльно-рейтинговая оценка знаний студентов.

Ключевые слова: кредитно-модульная система, балльно-рейтинговая система, модуль, интегральная рейтинговая оценка.

The credit module system is a model of the educational process organization. It is based on the unity of the module training technologies and scoring credits. The point rating system of the students' mark is one of its elements.

Key words: credit module system, point rating system, integral rating system.

Россия, присоединившись к Болонской декларации в 2003 г., приняла на себя обязательства по переработке содержательных установок и формальных принципов подготовки специалистов с высшим образованием и по существенному изменению подходов к формированию нормативных документов в области образования. Задачами Болонского процесса являются:

- принятие системы понимаемых сопоставимых степеней через внедрение приложения к диплому;
- принятие двухуровневой системы образования;
- внедрение системы кредитов по типу ECTS;
- содействие мобильности студентов, преподавателей;
- содействие европейскому сотрудничеству в обеспечении качества образования.

Моделью организации учебного процесса, основывающейся на единстве модульных технологий обучения и зачетных кредитов ECTS как единиц измерения учебной нагрузки студента, необходимых для усвоения содержательных модулей, является кредитно-модульная система.

В свою очередь, внедрение кредитно-модульной системы организации учебного процесса предусматривает:

- использование зачетных единиц (кредитов) для оценки трудоемкости;
- модульную структуру образовательной программы;
- использование балльно-рейтинговых систем оценки знаний;
- участие студента в формировании индивидуального учебного плана;
- увеличение доли самообучения в образовательном процессе;
- повышение гибкости образовательных программ.

И если в настоящее время ведется работа по составлению учебных планов на основе ФГОС третьего поколения с использованием зачетных единиц (кредитов) и компетентностного подхода, то рейтинговая система оценки знаний студентов во многих вузах уже действует.

В Ковровской государственной технологической академии им. В. А. Дегтярёва с 2009/10 учебного года проводится эксперимент по организации учебного процесса для студентов первого курса с использованием балльно-рейтинговой системы (БРС). И уже в самом начале эксперимента были выявлены следующие проблемы.

Во-первых, с внедрением БРС возникла необходимость распределить содержание учебного материала по дисциплине на модули. Причем деление на модули не должно происходить чисто технически. Модуль должен создавать целостное представление об определенной предметной области и позволить наработать определенные компетенции, которые студенту необходимо продемонстрировать по завершении освоения данного модуля. Модуль определяется не темой, а достижением образовательного результата студентом. Количество модулей в семестр определяется в соответствии с тем, каких результатов должен достигнуть студент за семестр. Трудность деления на модули состоит еще и в том, что Положением о системе рейтинг-контроля знаний студентов в ГОУ ВПО «Ковровская государственная технологическая академия им. В. А. Дегтярёва» определена возможность двух или трех модулей и очень трудно «уложить» дисциплину в эти рамки. Каждый модуль завершается модульным контрольным заданием, формой которого является компьютерный тест, тестовый письменный опрос или письменная работа.

Во-вторых, внедрение БРС приводит к увеличению объема информации о ходе учебного процесса, ее обработки и хранения. В период межсессионной аттестации преподаватели заполняют ведомости, подготовленные деканатом, ведомости с результатами последней межсессионной аттестации представляются в деканат, деканат на основании ведомостей рейтинг-контроля по дисциплинам определяет интегральный рейтинг студента. Поэтому для успешного функционирования БРС необходимо обеспечить сопровождение учебного процесса соответствующей системой автоматизированного документооборота.

В-третьих, эксперимент показал, что недостаточно проработана система стимулов для студентов. Так, в соответствии с Положением интегральный рейтинг может являться основанием для дифференцированного материального поощрения студентов. Но назначить стипендию и материально поощрить можно далеко не всех студентов, а только бюджетников, следовательно, для студентов-контрактников этот стимул не работает. Для контрактников стимулом могла бы быть возможность перевода на бюджет, но в настоящее время в нашей академии нет свободных бюджетных мест (на наиболее востребованных специальностях).

И наконец, в-четвертых, изучение существующего опыта практического использования БРС в КГТА им. В. А. Дегтярёва, а также в некоторых российских вузах показало, что наиболее сложным является обеспечение объективности исходных данных; выбор основных признаков (рейтинговых критериев); измерение качественных показателей деятельности. Следует отметить, что неверный выбор основных признаков (критериев) приводит к значительному искажению результатов оценки. Основная задача, возникающая при выборе признаков, состоит в определении, является ли признак существенным для характеристики деятельности студента или нет. Для решения этой

проблемы предлагается использовать экспертов (наиболее опытных и авторитетных преподавателей вуза), которые на основании всестороннего анализа учебного процесса осуществляют выбор рейтинговых критериев.

Обсуждение хода эксперимента проводилось на заседаниях учебно-методических комиссий факультетов, на семинарах с преподавателями, ответственными за БРС, на встречах со студентами. И хотя выводы делать еще рано, но уже сейчас хочется отметить, что большинство студентов заинтересованы в получении как можно более высокого рейтинга. А внедрение и использование рейтинговой системы для оценки знаний студентов позволило добиться главного — стимулирования студентов к ежедневной работе.

НАШИ ПОЗДРАВЛЕНИЯ

К ЮБИЛЕЮ

**директора Института экономики, управления и финансов
Костромского государственного технологического университета
доктора экономических наук, профессора М. И. Беркович**

Маргарита Израилевна Беркович работает в КГТУ с 1973 г. В 1980 г. защитила кандидатскую диссертацию, в 1998-м — диссертацию на соискание ученой степени доктора экономических наук в диссертационном совете Ивановского государственного университета, став первой в Костромской области женщиной, имеющей данную степень. М. И. Беркович создала научную школу по проблемам отраслевого и регионального управления, в рамках которой защищено 11 кандидатских, подготовлены 2 докторские диссертации. М. И. Беркович постоянно публикует результаты научных исследований — список ее научных трудов составляет свыше 200 наименований, в том числе 10 монографий. Под ее руководством и при активном участии подготовлено и принято к внедрению около 50 отчетов по НИР.

М. И. Беркович является активным организатором научной работы. По ее инициативе и при активном содействии были открыты диссертационные советы экономического профиля в КГТУ — сначала кандидатский, затем докторский, председателем которых она являлась в течение почти 10 лет. В настоящее время Маргарита Израилевна является членом диссертационного совета по техническим наукам в КГТУ, по экономическим наукам в Ярославском государственном университете им. П. Д. Демидова и заместителем председателя объединенного (регионального) Совета по экономическим наукам при Московском государственном университете дизайна и технологии.

Под руководством М. И. Беркович экономический факультет, ныне Институт управления, экономики и финансов, из скромного отделения превратился в мощную структуру, где только по дневной форме обучения обучаются свыше 1500 студентов, из них половина с полным возмещением затрат. Обучение ведется по 6 специальностям, двум направлениям бакалавриата, в магистратуре. Всего реализуется 19 образовательных программ (включая заочное обучение). ИУЭФ имеет наивысший рейтинг экономической подготовки в регионе, который подтверждается как наивысшим конкурсом при поступлении абитуриентов, так и лучшими показателями трудоустройства выпускников. Возглавляя экономический факультет в течение 20 лет, М. И. Беркович постоянно ориентирует коллектив на активизацию научной работы, что находит отражение в эффективном функционировании аспирантуры при экономических кафедрах (численность аспирантов и соискателей около 120 человек), защите докторских диссертаций, проведении международных и всероссийских научных конференций, издании монографий, статей, эффективной научно-исследовательской работе студентов, которые в течение ряда лет становятся победителями международных и всероссийских конкурсов по экономическим дисциплинам.

• Серия «Естественные, общественные науки»

Под руководством М. И. Беркович действуют два научных семинара — городской межвузовский по проблемам экономической теории и межкафедральный по проблемам экономики и управления, в работе которых участвуют как ученые, аспиранты, студенты, так и руководители ведущих предприятий и организаций. Она является заместителем главного редактора двух научных журналов, инициатором и организатором регионального научно-практического журнала «Право. Экономика. Власть», членом редколлегии издаваемых сборников и материалов.

М. И. Беркович как руководитель региональной организации Вольного экономического общества России занимается просветительской деятельностью, содействует публикации результатов научных исследований, участвует в их финансировании, является членом различных научно-методических советов при органах государственного управления, постоянно привлекается в качестве научного консультанта. Она академик Российской академии естественных наук, член-корреспондент Российской академии проблем качества.

За активную научно-исследовательскую работу неоднократно поощрялась почетными грамотами администрации Костромской области, областной думы, имеет нагрудный знак Министерства образования и науки за активную НИРС, победитель Российского конкурса «Лучший менеджер 2003 года», имеет государственные награды — звание «Заслуженный работник высшей школы Российской Федерации», орден Дружбы.

Б. Д. Бабаев

ТАНДЕМ: КАЙГОРОДОВ И ЩУКОВ

Богатство России будет прирастать Сибирью.
М. В. Ломоносов

Семидесятилетие — почтенная дата, но с нашими юбилярами — уважаемыми профессорами Алексеем Георгиевичем Кайгородовым и Валерием Николаевичем Щуковым — она никак не увязывается. У них всё та же легкая и энергичная походка, всё то же стремление отстоять свою принципиальную позицию по острым проблемам высшей школы, всё та же страсть к научному творчеству...

Их судьбы переплелись удивительным образом, несмотря на полную противоположность характеров, темпераментов и жизненных ценностей. Уроженцы сибирских «глубинок», оба в детстве жили в суровых условиях военных и послевоенных лет, закаливших их силу духа. Вместе учились в одном из старейших российских вузов — Томском государственном университете по специальности «Экономика народного хозяйства». В студенчестве оба проявили интерес к научным исследованиям.

После успешного окончания университета их пути разошлись географически, но сфера дальнейшей деятельности, по сути, оказалась одинаковой — научная и преподавательская стезя. Алексей Георгиевич вернулся в свои края — в Кемерово, где с 1962 по 1975 г. работал сначала руководителем

группы планирования на анилинокрасочном заводе, затем старшим научным сотрудником в Кемеровском научно-исследовательском институте химической промышленности и преподавателем кафедры экономики химической промышленности Кузбасского политехнического института. В 1968—1970 гг. учился в очной аспирантуре того же вуза по специальности «Экономика, организация и планирование промышленности». В 1974 г. защитил кандидатскую диссертацию на тему «Повышение эффективности развития химического предприятия на основе оптимизации пропорций в средствах труда» в диссертационном совете Ленинградского инженерно-экономического института им. П. Тольятти.

Валерий Николаевич остался в Томске, где с 1962 по 1973 г. трудился преподавателем (ассистентом, старшим преподавателем, доцентом) в Томском политехническом институте им. М. И. Кирова. С 1965 по 1968 г. учился в очной аспирантуре Ленинградского политехнического института им. М. И. Калинина, где в 1969 г. защитил кандидатскую диссертацию по проблемам повышения технического уровня и обновления машин и оборудования, выполненную на материалах электротехнической промышленности. С 1973 по 1977 г. жил и работал в Свердловске, был старшим научным сотрудником в Институте экономики Уральского научного центра Академии наук СССР, занимался исследованием вопросов эффективности управления НТП.

Первым в Иваново в 1975 г. переехал А. Г. Кайгородов, оказавшись у истоков формирования Ивановского государственного университета. Много сил было отдано созданию экономического факультета ИвГУ и превращению его в самый крупный и динамично развивающийся факультет. В 1976 г. Алексей Георгиевич стал заведующим первой экономической кафедрой экономики труда, название которой с тех пор неоднократно менялось вследствие расширения факультета и «отпочковывания» других кафедр, но до сих пор остается неизменным ее руководителем (теперь уже кафедры экономики и организации предпринимательства). Несколько позже, в 1977 г., приехал и В. Н. Щуков. Появление этих двух ярких личностей, высококвалифицированных специалистов и эрудированных ученых привнесло в ИвГУ традиции авторитетных научных школ и вузов, дух сибирской интеллигенции и в дальнейшем во многом способствовало формированию имиджа солидного факультета, обеспечивающего высокий уровень обучения и проведения научно-практических исследований по проблемам экономики народного хозяйства. Корпоративная культура экономического факультета формировалась в значительной степени под влиянием наших нынешних юбиляров. Глубокий, педантичный, взвешенный подход к решению различных задач и заботливое отношение к окружающим, свойственные Алексею Георгиевичу, сами по себе передаются другим: работая рядом с ним, невозможно поступать и действовать иначе. А сотрудничество или просто общение с рациональным ученым, шахматистом и в то же время поэтом-лириком Валерием Николаевичем вызывает желание «оторваться от земли и устремиться к звездам», познать и понять что-то новое. Писать о нем тоже хочется в стихах:

Вне времени и вне пространства
Парит свободная душа,
Не расплываясь на мытарства,
И впрямь, не стоящих гроша.

С именами наших юбиляров связывается зарождение и развитие в ИвГУ научного направления «Формирование эффективного социально-экономического механизма функционирования народного хозяйства России». О значительном вкладе этих ученых в развитие прикладной экономической науки в данном аспекте свидетельствует огромное количество опубликованных научных трудов, масштабность договорных исследовательских работ. Например, в течение пяти лет (1980—1985) проводились научные исследования вместе с институтом ВНИПИАСУлегпром по анализу эффективности капитальных вложений и основных фондов в легкой промышленности СССР; в конце 80-х гг. выполнялась хоздоговорная работа по оптимизации производственной программы предприятий объединения «Ивхлоппром» и разработке нормативов отчислений в фонды предприятий данного объединения; в последующие годы по заказу Министерства образования и науки РФ выполнялась объединенная научно-исследовательская работа «Оценка экономической эффективности деятельности предприятий: моделирование и прогноз»; в конце 90-х по программе Академии социальных наук РФ проводилась госбюджетная НИР «Взаимоотношения Федерального центра и субъектов Федерации»; в 2007 г. по гранту РГНФ выполнена НИР «Формирование эффективного механизма обеспечения конкурентоспособности производственного комплекса дотационного региона» и др.

В 80-е гг. оба защитили докторские диссертации: в 1985 г. — В. Н. Щуков на тему «Экономические проблемы повышения эффективности технического обновления промышленного производства», в 1989 г. — А. Г. Кайгородов на тему «Эффективность и совершенствование управления производственного аппарата промышленного предприятия». Следует отметить их активную работу в системе подготовки и аттестации научно-педагогических кадров высшей квалификации. В рамках докторантуры, аспирантуры и системы соискательства подготовлено немало докторов и кандидатов наук. Оба в течение многих лет являются членами специализированного совета по защите докторских диссертаций, причем Алексей Георгиевич вот уже 20 лет заместитель председателя этого совета. По результатам научно-педагогической деятельности и за добросовестный труд они удостоены правительственных наград — имеют нагрудные знаки «Почетный работник высшего профессионального образования России» и медали «Ветеран труда». Алексею Георгиевичу в 2000 г. присвоено почетное звание «Заслуженный работник высшей школы Российской Федерации». Их заслуги в развитии экономики региона отмечены грамотами правительства Ивановской области и администрации города Иванова.

Они пользуются большим авторитетом в академической среде, о чем свидетельствуют отзывы тех, кто знает их в трех ипостасях — как преподавателей, как научных руководителей и как коллег. К сожалению, ограниченные рамки статьи не позволяют привести все высказывания, поэтому рассмотрим только часть из них. Так, заведующая кафедрой экономического анализа, бухгалтерского учета и аудита ИвГУ Вера Павловна Тихомирова отмечает: «Алексей Георгиевич Кайгородов определил мою профессиональную судьбу. Именно благодаря его предложению я осталась в ИвГУ, окончила аспирантуру, защитила диссертацию и доросла до заведования кафедрой. Наверное, именно от него я переняла чувство гордости и искренней радости за своих учеников, даже если по ряду параметров они уже и переросли своего учителя. А нам действительно есть, кем гордиться. Все эти годы, работая бок о бок

со своим учителем, мы учимся у него дипломатии и умению отстаивать свое мнение, пунктуальности и равнодушному отношению к людям».

Приведем слова доцента кафедры экономики и организации предпринимательства ИвГУ Елены Викторовны Сорокиной: «Алексей Георгиевич для меня учитель, коллега, научный руководитель. Это определяет многогранность моих чувств к нему: любовь и уважение, надежность и спокойствие, благодарность и признательность».

Много замечательных слов можно сказать в адрес Валерия Николаевича Щукова. В частности, доцент кафедры экономики и организации предпринимательства ИвГУ Надежда Анатольевна Рухманова, говоря о Валерии Николаевиче, отмечает: «Это замечательный поэт, тонкий, умный и добрый человек, обладающий очень широким кругозором, на первом месте для которого всегда стояла и стоит наука».

Коллеги, друзья и выпускники от всей души поздравляют Алексея Георгиевича Кайгородова и Валерия Николаевича Щукова с юбилеем!

Пусть не тревожат лет невзгоды,
Сияют солнечные дни.
От суеты и «непогоды»
Добрейший Ангел Вас храни!

Р. С. Ибрагимова, С. Г. Езерская

Об А. И. НОВИКОВЕ

Александр Иванович Новиков — профессор кафедры экономической теории (политической экономии) Ивановского госуниверситета с 2008 г. Для того чтобы нарисовать портрет нашего нового коллеги, воспользуемся данными астрологического гороскопа.

Имя *Александр* происходит от древнегреческих слов *алекс* (защищать) и *андрос* (муж, мужчина), т. е. *мужественный защитник, защитник людей, оберегающий муж*. Рожденный 12 апреля, в День космонавтики, Александр Иванович покоряет высоты образования и науки, управленческой деятельности. Имеет дочь и сына, воспитывает внука.

«*Александры — люди довольно крепкие и целеустремленные*». Выпускник Московского кооперативного института (1971 г.), специалист по товароведению и организации торговли промышленными товарами, с 2007 г. ответственный редактор журнала «Актуальные вопросы развития сельских территорий Ивановской области», с 2002 г. доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга Ивановского института переподготовки кадров агробизнеса, с 2007 г. профессор той же кафедры, а с 1 сентября 2007 г., в связи с объединением института с Ивановской государственной сельскохозяйственной академией им. акад. Д. К. Беляева, профессор кафедры права и менеджмента академии; с 1 февраля 2008 г. профессор кафедры экономической теории (политической экономии) Ивановского государственного университета.

«Александры способны добиваться своего, из них получаются неплохие руководители, умеющие управлять коллективом и отдающие должное способным, одаренным сотрудникам. Пользуются репутацией справедливых людей». Александр Иванович Новиков — директор Владимирского техникума экономики и права (1993—1998 гг.), директор филиала Московского университета потребительской кооперации (с 1998 г.), зам. председателя Совета Владимирского регионального союза потребительской кооперации (1996—2001 гг.), член Совета по образованию, воспитанию и защите прав детей при администрации Владимирской области (1999—2002 гг.), член художественного экспертного Совета по народно-художественным промыслам Владимирской области (2000—2002 гг.), член координационного Совета по малому предпринимательству и кооперативному движению при губернаторе Ивановской области.

«Ум Александра четкий и трезвый, слегка иронический, быстр и многосторонен». На защите своей докторской диссертации (2006 г.) Александр Иванович показал глубокое знание предмета — экономических отношений в сельскохозяйственной отрасли, свободное владение огромным массивом разнообразной статистики, аргументов и фактов.

Тайна имени Александра, согласно теории отца Павла (П. А. Флоренского), — благородство, открытость настроения, легкость обращения с людьми, сердечность и доброта. Вежлив, галантен, комплименты, цветы и подарки к праздникам ученым дамам — еще одна грань творческой и неутомимой души Александра Ивановича.

А. И. Новиков получил правительственную награду «За добросовестный труд в потребительской кооперации». Имеет 205 научных и учебно-методических публикаций, в том числе одно пособие с грифом УМО, 16 публикаций по перечню ВАК, 10 монографий.

Помня именитых тезок Александра Ивановича, таких как Александр Македонский, Александр Невский, Александр Суворов, трех российских императоров и многих других, хочется пожелать Александру Ивановичу Новикову высокого полета мыслей к вершинам научного познания, больших глубин научных идей, талантливых учеников, устойчивой и стабильной системы поддержки вузов и их сердцевины — творческих преподавателей, ученых.

Е. Е. Иродова

**ИЗДАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКУЛЬТЕТОВ
ВЛАДИМИРСКОГО И ИВАНОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ**

**ВЛАДИМИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(2005—2009 гг.)**

Инвестиционная политика / под ред. Ю. Н. Лапыгина. — М. : КНОРУС, 2005. — 310 с.

Рассматриваются процедуры формирования и механизмы разработки функциональной стратегии инвестиционного развития организаций.

Даны основные подходы к определению содержания инвестиционной политики и особенностей инвестирования в регионе.

Лапыгин Ю. Н., Колесников А. В., Кузнецов С. А. Инвестирование инноваций. — Владимир : Изд-во ВлГУ : Изд-во ВГПУ, 2005. — 224 с.

Работа посвящена выработке механизмов активизации инновационной деятельности в организациях. Раскрываются основные компоненты инновационной составляющей регионального развития.

Рассмотрены теоретические основы управления инвестициями и инновациями. Разработана система управления инвестициями венчурных предприятий.

Лапыгин Ю. Н., Лапыгин Д. Ю., Лачинина Т. А. Стратегическое развитие организации. — М. : КНОРУС, 2005. — 288 с.

Представлены подходы к стратегическому управлению организациями и внутрифирменному планированию в области функциональных стратегий, стратегических проектов и программ.

Муниципальное и государственное управление: разработка и реализация стратегии / под ред. Ю. Н. Лапыгина. — Владимир : Изд-во ВлГУ : Изд-во ВГПУ, 2005. — 466 с.

Монография посвящена формированию механизмов разработки и реализации стратегий развития муниципальных образований.

Представлены подходы к формированию стратегии развития муниципального образования, определены механизмы ее разработки и инструменты внесения стратегических изменений системы управления муниципальным образованием на основе сбалансированной системы показателей.

Лапыгин Ю. Н. Методы стратегического менеджмента. — М. : МЭСИ, 2006. — 142 с.

Представлены основные методы и подходы к стратегическому управлению организациями и формированию стратегий их развития.

Лапыгин Ю. Н. Построение управленческой команды. — Владимир : Изд-во ВлГУ, 2006. — 300 с.

Рассмотрены ключевые компетенции команды управления, методы формирования управленческих команд и специфика управления созданной командой соратников.

Лапыгин Ю. Н. Стратегический менеджмент. — М. : Инфра-М, 2006. — 245 с.

В теоретическом плане интерес представляют вопросы, связанные с самим алгоритмом разработки стратегии организации: формированием философии бизнеса организации на основе результатов анализа стратегических проблем организации и ее конкурентного положения, а также на основе формирования команды управления на уровне организации.

Лапыгин Ю. Н. Принятие управленческих решений. — М. : МЭСИ, 2007. — 200 с.

Уникальность пособия заключается в том, что наряду с традиционными вопросами решения оперативных и тактических проблем рассматриваются вопросы решения стратегических проблем и методы разработки стратегических управленческих решений как фактора успеха организации.

Лапыгин Ю. Н. Системное решение проблем. — М. : Эксмо, 2007. — 336 с.

Проблема представлена как система, состоящая из противоречий факторов внутренней и внешней среды, проявляющихся в неудовлетворительности совокупности связей, которая сдерживает достижение цели.

Лапыгин Ю. Н., Лапыгин Д. Ю. Бизнес-план: стратегия и тактика развития компании. — М. : Омега-Л, 2007. — 350 с.

Учебное пособие знакомит не только с традиционными методами составления бизнес-планов, но и с методами образования проектной команды и формирования сбалансированной системы показателей бизнес-плана.

Лапыгин Ю. Н., Прохорова Н. Г. Управление затратами на предприятии. Планирование и прогнозирование, анализ и минимизация затрат. — М. : Эксмо, 2007. — 128 с.

Пособие посвящено определению подходов к стратегическому менеджменту на промышленных предприятиях, в основе которых лежат различные методы управления затратами.

Даны основные концепции и инструменты управления затратами, а также методы построения сбалансированной системы показателей управления затратами на промышленных предприятиях.

Планирование на предприятии / под ред. Ю. Н. Лапыгина. — М. : Омега-Л, 2007. — 304 с.

Определено основное содержание проектов и программ, представляющих собой компоненты плана развития предприятия.

Особенность учебного пособия заключается в систематизации процессов планирования на основе принципов стратегического управления предприятиями и моделей формирования плановых показателей.

Сборник бизнес-планов / под ред. Ю. Н. Лапыгина. — М. : Омега-Л, 2007. — 430 с.

Приведены бизнес-планы малых, средних и крупных предприятий. Подробно рассмотрены основы разработки бизнес-плана и содержание его ти-

повых разделов. Представлены формы бизнес-планов, рекомендуемые Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации.

Стратегические системы в управлении / под ред. Ю. Н. Лапыгина. — Муром : Изд-во МИ ВлГУ, 2007. — 431 с.

Отражены основные подходы к стратегическому управлению в социально-экономических системах. Рассмотрены факторы, определяющие содержание стратегии. Представлены три главные подсистемы стратегии: функциональные стратегии, стратегические программы и стратегические проекты. Приведены примеры основных подсистем стратегии.

Управление проектами: от планирования до оценки эффективности / под ред. Ю. Н. Лапыгина. — М. : Омега-Л, 2007. — 250 с.

Отражены основные подходы к управлению проектами в социально-экономических системах. Управление процессом разработки стратегических проектов формализовано в виде матрицы решений, построенной на результатах SWOT-анализа. Ментальная карта бизнес-плана позволяет обеспечить его системную разработку и реализацию, а система показателей — оценку эффективности на этапах жизненного цикла проекта.

Смирнов В. Г. Система управления жилищным фондом региона. — Владимир : Изд-во ВлГУ, 2008. — 156 с.

С позиций системного подхода представлены результаты анализа процесса создания системы управления жилищным фондом региона (ЖФР), который осуществляется в процессе реформирования жилищной сферы, и обоснована необходимость ее совершенствования.

Андреева Н. В., Афонина С. А. Формирование механизма управления муниципальным образованием / под ред. проф. Н. В. Андреевой. — Владимир : Изд-во ВлГУ, 2009. — 164 с.

Анализируются современные проблемы стратегического территориального социально-экономического управления. Представлены теоретические основы муниципального менеджмента и предложены базовые подходы к организации и управлению рыночной экономикой муниципалитетов.

Захаров П. Н. Синергия стратегии развития университетского комплекса региона. — Владимир : Изд-во ВлГУ, 2009. — 180 с.

Представлены подходы к стратегическому развитию университетского комплекса региона. Раскрыта концепция повышения синергии университетского комплекса региона на основе стратегии его развития. Определено основное содержание стратегии развития университетского комплекса региона.

Лапыгин Ю. Н., Крылов В. Е., Чернявский А. П. Экономическое прогнозирование. — М. : Эксмо, 2009. — 256 с.

Представлены методы, механизмы и инструменты прогнозирования. Рассмотрены факторы, определяющие качественное развитие экономических систем с точки зрения их стратегического развития. Даны алгоритмы построения количественных прогнозов, позволяющих оценить перспективу развития социально-экономических систем.

Лапыгин Ю. Н., Лапыгин Д. Ю. Принятие управленческих решений. — М. : Эксмо, 2009. — 448 с.

Представлены наиболее значимые подходы к определению управленческих решений в организациях. По каждому этапу принятия решений дан инструментарий, необходимый для разрешения проблем управления.

Лапыгин Ю. Н., Лапыгин Д. Ю. Стратегический менеджмент: бакалавриат и магистратура. — М. : Эксмо, 2009. — 432 с.

Содержание учебного пособия представляет собой интегрированный курс по дисциплине «Стратегический менеджмент» в рамках реализации компетентностного подхода к подготовке бакалавров и магистрантов направлений «Менеджмент» и «Экономика». Рассматриваются основные подходы к стратегическому управлению организациями и формированию стратегий их развития.

Моргунова Р. В., Марченко Е. М., Моргунова Н. В. Механизм управления отношениями со стейкхолдерами — управленческая инновация. — Владимир : Изд-во ВлГУ, 2009. — 187 с.

Монография посвящена разработке инновационного механизма управления отношениями организации со стейкхолдерами для российских предприятий.

Панова А. В., Марченко Е. М. Стратегическое управление инновационным развитием организации на основе корпоративной культуры. — Владимир : Собор, 2009. — 144 с.

Рассмотрено инновационное развитие организации с позиций эволюционного подхода. Раскрыто влияние корпоративной культуры на стратегическое управление инновационно развивающейся организации. Определена корпоративная культура как инновационная результативная сила и стратегический актив организации.

ИВАНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (2009—2010 гг.)

Издания кафедры экономики и организации предпринимательства

Васильчук Е. С. Стратегия развития отраслевого бизнеса: теория и практика. — Иваново : Иван. гос. ун-т, 2009. — 252 с.

Васильчук Е. С. Стратегическое развитие предприятий отрасли: проблемы и перспективы. — Иваново : Иван. гос. ун-т, 2010. — 250 с.

Рухманова Н. А. Статистика цен, инфляции и денежного обращения : курс лекций. — Иваново : Иван. гос. ун-т, 2009. — 68 с.

Издания кафедры менеджмента

Вортман М. А., Роднина А. Ю. Основы менеджмента : учеб.-метод. пособие. — Иваново : Иван. гос. ун-т, 2009. — 120 с.

Гурьева О. Ю. Пенсионное дело: взаимосвязь политико-экономического и институционального аспектов. — М. : Дашков и К°, 2009. — 250 с.

Лифшиц А. С. Управленческие решения : учеб. пособие. — М. : Кнорус, 2009. — 248 с.

Сокова И. А. Управление качеством: в помощь менеджеру : учеб. пособие. — Иваново : Иван. гос. ун-т, 2009. — 179 с.

Теория организации : учеб. / В. И. Куликов и др. ; под ред. В. Г. Алиева. 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Экономика, 2010. — 429 с.

Издания кафедры финансов и банковского дела

Повышение устойчивости и реализация инновационного потенциала финансовой системы Российской Федерации : сб. ст. по итогам Междунар. науч. конф. 26—27 февр. 2010 г. / под ред. Н. А. Амосовой, Е. А. Бибиковой. — Иваново : Иван. гос. ун-т, 2010. — 398 с.

Сведения об авторах

- БАБАЕВ** доктор экономических наук, профессор,
Бронислав Дмитриевич зав. кафедрой политической экономии,
Ивановский государственный университет
Тел. раб.: (4932) 37-42-02
- БОНДЫРЕВА** кандидат экономических наук, доцент
Ирина Борисовна кафедры экономики и управления, Ярославский
государственный технический университет
Тел. раб.: (4852) 44-03-79
- ВАРЗИН** кандидат экономических наук, доцент
Василий Владимирович кафедры экономики и менеджмента, Шуйский
государственный педагогический университет
Тел. моб.: 8-910-696-70-64
- ВОДОМЕРОВ** доктор экономических наук, профессор,
Николай Кириллович зав. кафедрой экономической теории
и национальной экономики, Вологодский
государственный технический университет
Тел. раб.: (8172)-53-17-26
- ГОРДЕЕВ** доктор экономических наук, профессор,
Валерий Александрович зав. кафедрой экономической теории, Ярославский
государственный технический университет
Тел. раб.: (4852) 44-12-50
- ДИГИЛИНА** доктор экономических наук, доцент кафедры
Ольга Борисовна экономической теории, Владимирский филиал
Российской академии государственной службы
при Президенте Российской Федерации
Тел. раб.: (4922) 32-22-69
- ДУБОВА** доктор экономических наук, профессор,
Светлана Евгеньевна зам. зав. кафедрой финансов и кредита,
Ивановский государственный
химико-технологический университет
Тел. раб.: (4932) 29-46-87
- ЕЗЕРСКАЯ** кандидат экономических наук, доцент кафедры
Светлана Геннадьевна экономики и организации предпринимательства,
Ивановский государственный университет
Тел. раб.: (4932) 30-43-71
- ЗАВЬЯЛОВ** доктор экономических наук, профессор,
Фёдор Николаевич зав. кафедрой статистики и мировой экономики,
Ярославский государственный университет
им. П. Г. Демидова
Тел. раб.: (4852) 30-87-63

- ИБРАГИМОВА Розалия Савиевна** доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и организации предпринимательства, Ивановский государственный университет
Тел. раб.: (4932) 30-43-71
- ПРОДОВА Елена Евгеньевна** доктор экономических наук, профессор кафедры политической экономии, Ивановский государственный университет
Тел. раб.: (4932) 37-42-02
- КАТАЕВА Юлия Витальевна** старший преподаватель кафедры экономической теории и отраслевых рынков, Пермский государственный университет
Тел. раб.: (342) 233-19-69
- КВАШНИНА Наталья Александровна** доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой менеджмента, экономического анализа и учета, Ивановский государственный архитектурно-строительный университет
Тел. раб.: (4932) 41-58-71
- КОРНЯКОВ Василий Иванович** доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории, Ярославский государственный технический университет
Тел. раб.: (4852) 72-28-84
- МЕЛИХОВСКИЙ Виктор Михайлович** доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и банковского дела, Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова
Тел. раб.: (4852) 72-87-69
- НИКОЛАЕВА Елена Евгеньевна** кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономии, Ивановский государственный университет
Тел. раб.: (4932) 37-42-02
- НОВИКОВ Александр Иванович** доктор экономических наук, профессор кафедры политической экономии, Ивановский государственный университет
Тел. раб.: (4932) 37-42-02
- ПЕРСКИЙ Юрий Калманович** доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и отраслевых рынков, Пермский государственный университет
Тел. раб.: (342) 233-19-69
- ПЕТРИЩЕВ Виктор Александрович** доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономической теории, Тверской государственный университет
Тел. моб.: 8-910-530-43-91

- ПЕФТИЕВ Владимир Ильич** доктор экономических наук, профессор,
Ярославский государственный педагогический университет им. К. Д. Ушинского
Тел. моб.: 8-905-134-41-50
- РОДИНА Галина Алексеевна** доктор экономических наук, профессор,
ректор Ярославского филиала Всероссийского финансово-экономического института
Тел. моб.: 8-920-653-30-93
- СМОЛЬНИЦКАЯ Нина Юрьевна** кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры финансов и банковского дела, Ивановский государственный университет
Тел. раб.: (4932) 30-43-71
- СМОЛЬЯНИНОВА Юлия Владимировна** кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Ковровская государственная технологическая академия им. В. А. Дегтярёва
Тел. раб.: (49232) 4-43-70
- ТЕРЕНТЬЕВ Михаил Алексеевич** доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории, Ярославский государственный педагогический университет им. К. Д. Ушинского
Тел. раб.: (4852) 22-06-43
- УСИК Нина Ивановна** доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и финансов, Санкт-Петербургский университет низкотемпературных и пищевых технологий
Тел. раб.: (812) 312-61-31
- ЧЕКМАРЁВ Василий Владимирович** доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономической теории, Костромской государственный университет
Тел. раб.: (4942) 39-16-14
- ЩУКОВ Валерий Николаевич** доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и организации предпринимательства, Ивановский государственный университет
Тел. раб.: (4932) 30-43-71